BERPIKIR DAN BERJIWA BESAR

THE MAGIC OF THINKING BIG

#1 Buku Terlaris Dunia yang Menyingkapkan

Bagaimana:

- Menetapkan tujuan Anda setinggi mungkin ... dan kemudian melebihinya!
- Menemukan rahasia Tindakan Pikiran.
- Meluncurkan diri menuju keberhasilan dengan Kekuatan Keyakinan.
- Berdiri tegak menonjol di antara orang lain.

David J. Schwartz

UNTUK DAVID III

Putra kami yang berusia enam tahun, David, merasa sangat bangga akan dirinya ketika ia lulus dari taman kanak-kanak. Saya bertanya kepadanya ingin jadi apa ia nantinya ketika ia sudah dewasa. David memandang ke arah saya dengan serius sesaat, dan kemudian menjawab, "Ayah, saya mau jadi Profesor." "Profesor? Profesor apa?" tanya saya. "Saya rasa saya mau jadi Profesor Kebahagiaan," jawabnya. Profesor Kebahagiaan! Itu ambisi yang sangat hebat, bukan? Bagi David, saat itu, seorang anak laki-laki yang manis dengan tujuan yang besar, dan bagi ibunya, buku ini ditujukan.

PENDAHULUAN

Mengapa buku ini perlu? Mengapa perlu ada diskusi skala penuh tentang Mukjizat Berpikir Besar? Puluhan ribu buku akan diterbitkan tahun ini. Mengapa perlu satu lagi? Izinkan saya memberi Anda sekedar latar belakang.
Beberapa tahun yang lalu saya menyaksikan sua-tu rapat penjualan yang sangat mengesankan. Direktur yang bertanggung jawab atas penjualan di perusahaan tersebut sangat bergairah. Ia ingin menyampaikan suatu hal penting. Di sampingnya adalah wiraniaga terkemuka di dalam organisasi tersebut, orang yang sangat sederhana yang, meskipun begitu, sudah menghasilkan sedikit kurang dari £50.000 pada tahun yang baru saja berakhir. Pendapatan para wiraniaga yang lain rata-rata sekitar £10.000 setahun.
Sang direktur menantang rapat tersebut. Inilah yang ia katakan. "Saya ingin kalian semua memperhatikan Harry baik-baik, dan tanyakan kepada diri kalian sendiri apa yang Harry miliki dan tidak kalian punyai. Harry mendapatkan lima kali lebih banyak dari rata-rata, tetapi apakah Harry lima kali lebih cerdik dari kalian? Tidak, tidak demikian menurut tes personalia kami. Saya sudah mengeceknya. Hasil tes memperlihatkan bahwa ia hanya berkemampuan rata-rata di departemen itu.
"Dan apakah Harry bekerja lima kali lebih keras dibandingkan kalian semua? Tidak, tidak demikian menurut laporan yang saya terima. Sesungguhnya, ia mempunyai lebih banyak waktu luang dibandingkan sebagian besar dari kalian.
"Apakah Harry mempunyai wilayah yang lebih baik? Kembali jawabannya tidak. Laporannya rata-rata sama. Apakah Harry berpendidikan lebih tinggi? Kesehatannya lebih baik? Tidak. Harry kira-kira sama dengan rata-rata orang pada umumnya – kecuali satu hal.
"Perbedaan di antara Harry dan kalian semua adalah Harry BERPIKIR lima kali lebih BESAR."
Direktur tersebut kemudian melanjutkan memperlihatkan keberhasilan yang ditentukan bukan oleh besarnya otak seseorang, melainkan oleh besarnya cara berpikir seseorang.
Ini adalah gagasan yang membangkitkan minat, dan pikiran ini tertanam dalam benak saya. Semakin banyak orang yang saya ajak berbicara, semakin jelas saya menyelidiki apa sebenarnya yang ada di balik keberhasilan, semakin jelas jawabannya. Riwayat kasus demi riwayat kasus membuktikan bahwa besarnya rekening bank, besarnya rekening kebahagiaan pribadi seseorang, dan besarnya rekening kepuasan umum seseorang, ditentukan oleh besarnya cara berpikir seseorang. Ada mukjizat dalam berpikir besar.
"Jika Berpikir Besar menghasilkan begitu banyak mengapa tidak semua orang berpikir seperti itu?" Itu adalah pertanyaan yang sering diajukan kepada saya. Saya percaya inilah jawabannya. Kita semua, lebih dari yang kita sadari, adalah produk dari cara berpikir di sekeliling kita. Dan kebanyakan dari cara berpikir ini adalah kecil, tidak besar. Semua di sekeliling kita adalah lingkungan yang

berusaha menarik Anda ke bawah ke keadaan sedang-sedang saja. Anda diberitahu hampir setiap hari bahwa ada banyak peluang bagi pekerja, tetapi sedikit kesempatan untuk masuk ke tingkat atas. Jadi, mengapa berusaha keras mendapatkan lowongan yang tidak ada?

Lingkungan kecil ini mengatakan hal-hal lain pula bahwa "apa pun yang akan terjadi terjadilah," bahwa takdir Anda berada di luar kendali Anda, bahwa "nasib" menguasai diri Anda sepenuhnya. Jadi, lupakan mimpi-mimpi itu, lupakan rumah yang indah itu, lupakan pendidikan khusus yang Anda rencanakan untuk anak-anak Anda, lupakan kehidupan yang lebih baik. Mundurlah. Berbar-inglah dan nantikan apa yang datang kepada Anda.

Dan siapa yang belum pernah mendengar pernyataan bahwa "Keberhasilan tidak pernah sepadan dengan harga yang harus Anda bayar untuk itu," seolah Anda harus mengorbankan segalanya – jiwa Anda, kehidupan keluarga Anda, hati nurani Anda, nilai-nilai yang Anda anut – untuk mencapai puncak. Sebenarnya, keberhasilan tidak menuntut pembayaran sama sekali: setiap langkah maju malah memberikan keuntungan.

Juga tidak benar bahwa terlalu sedikit tempat di puncak, bahwa persaingan untuk pekerjaan yang baik terlalu ketat. Seorang kepala bagian personalia mengatakan kepada saya bahwa ia menerima sekitar lima puluh hingga dua ratus lima puluh kali lebih banyak lamaran untuk pekerjaan tingkat menengah dalam setahun dibandingkan untuk pekerjaan yang menghasilkan gaji yang benar-benar menarik. Selalu ada lowongan yang tak terhingga banyaknya bagi orang yang berani berpikir besar.

Prinsip dan konsep dasar yang menyokong Mukjizat Berpikir Besar datang dari sumber-sumber utama, yaitu tokoh-tokoh yang berpikiran terbaik dan terbesar yang pernah hidup di muka bumi ini. Tokoh seperti nabi Daud yang menulis, "Manusia sesungguhnya adalah apa yang ia pikirkan di dalam hatinya;" tokoh seperti Emerson yang mengatakan "Manusia yang agung adalah mereka yang mengetahui bahwa pikiran menguasai dunia;" tokoh seperti Milton yang di dalam Paradise Lost menulis, "Pikiran adalah tempatnya sendiri dan pikiran ini saja dapat membuat sorga dari neraka atau neraka dari sorga." Tokoh yang amat perseptif seperti Shakespeare yang melihat "Tidak ada yang baik atau buruk kecuali bahwa pikiran membuatnya demikian."

Akan tetapi, dari mana datangnya bukti tersebut? Bagaimana kita mengetahui bahwa para pemikir besar tersebut benar? Pertanyaan yang wajar. Bukti tersebut datang dari kehidupan orang-orang pilihan di sekeliling kita yang, melalui keberhasilan, prestasi dan kebahagiaan, membuktikan bahwa berpikir besar benar-benar mendatangkan mukjizat.

Langkah-langkah sederhana yang ditulis di sini bukanlah teori yang belum teruji. Langkah-langkah ini bukan terkaan atau opini satu orang, melainkan merupakan pendekatan yang sudah terbukti terhadap situasi kehidupan yang nyata, dan merupakan langkah-langkah yang dapat diterapkan secara universal yang berhasil dan bekerja seperti mukjizat.

Kenyataan bahwa Anda membaca halaman ini membuktikan bahwa Anda berminat akan keberhasilan yang lebih besar. Anda ingin mewujudkan keinginan Anda. Anda ingin menikmati standar hidup yang lebih baik. Anda menginginkan kehidupan ini memberikan kepada Anda semua hal yang baik yang layak diterima oleh Anda dan keluarga Anda. Berminat akan keberhasilan adalah kualitas yang baik sekali.
Anda mempunyai satu lagi kualitas lain yang patut dikagumi. Kenyataan bahwa Anda memegang buku ini di dalam tangan Anda memperlihatkan bahwa Anda mempunyai inteligensi untuk mencari sarana yang akan membantu membawa Anda ke tempat yang Anda tuju. Dalam membuat apa pun – mobil, jembatan, roket – kita membutuhkan alat.

Banyak orang di dalam usaha mereka untuk mengembangkan kehidupan yang berhasil lupa bahwa tersedia alat-alat untuk membantu mereka. Anda tidak lupa. Anda mempunyai dua kualitas dasar yang diperlukan untuk mewujudkan keuntungan riil dari buku ini: keinginan untuk mendapatkan keberhasilan yang lebih besar, dan inteligensi untuk memilih sarana atau alat, untuk membantu Anda mewujudkan keinginan tersebut.
Berpikirlah Besar dan Anda akan hidup besar. Anda akan hidup besar di dalam kebahagiaan. Anda akan hidup besar dalam prestasi. Besar dalam pendapatan. Besar dalam jumlah teman yang Anda miliki. Besar dalam respek.
Cukup untuk janji tersebut.
Mulailah sekarang, menit ini juga, untuk menemukan bagaimana membuat pikiran Anda menenun mukjizat bagi Anda. Mulailah dengan pikiran filsuf besar ini, Disraeli, "Hidup terlalu singkat untuk berpikir kecil dan berbuat hal yang kecil-kecil."

APA YANG AKAN DILAKUKAN BUKU INI UNTUK ANDA

Di dalam tiap bab buku ini Anda akan mendapatkan lusinan gagasan yang realistis dan praktis, teknik, dan prinsip yang akan memungkinkan Anda mengendalikan kekuatan hebat dari berpikir besar, yang akan mendatangkan bagi Anda keberhasilan, kebahagiaan, dan kepuasan yang begitu Anda inginkan. Tiap teknik diilustrasikan secara dramatis dengan riwayat kasus dari kehidupan yang sebenarnya. Anda menemukan tidak hanya apa yang Anda ingin lakukan, tetapi yang bahkan lebih penting, Anda melihat secara persis bagaimana menerapkan tiap prinsip pada situasi dan masalah yang aktual. Inilah yang akan dilakukan oleh buku ini untuk Anda; buku ini akan memperlihatkan kepada Anda bagaimana Anda dapat...

- Meluncurkan Diri Anda ke Arah Keberhasilan dengan Kekuatan Kepercayaan
- Mendapatkan Keberhasilan dengan Percaya bahwa Anda Dapat Berhasil
- Menaklukkan Kesangsian dan Kekuatan Negatif yang Diciptakannya
- Mendapatkan Hasil Besar dengan Percaya Besar
- Membuat Pikiran Anda Menghasilkan Pikiran yang Positif
- Mengembangkan Kekuatan Kepercayaan Anda
- Merencanakan Program Pengembangan Keberhasilan yang Konkret
- Memberi Vaksin Diri Anda terhadap Dalih, Penyakit Kegagalan
- Mempelajari Rahasia yang Terletak di Dalam Sikap Anda terhadap Kesehatan
- Mengambil Empat Langkah Positif untuk Menyembuhkan Dalih Kesehatan
- Menemukan Mengapa Kekuatan Berpikir Anda Lebih Penting daripada Sekedar Inteligensi
- Menggunakan Pikiran Anda untuk Berpikir – Bukan Hanya sebagai Gudang Fakta
- Menguasai Tiga Cara untuk Menyembuhkan Dalih Intelegensi
- Mengatasi Masalah Usia – "Terlalu Muda" atau "Terlalu Tua"
- Menaklukkan Dalih Keberuntungan dan Tarik Nasib Baik untuk Anda
- Menggunakan Teknik Tindakan untuk Menyembuhkan Ketakutan dan Membina Kepercayaan Memanajemeni Ingatan Anda agar Meningkatkan Simpanan Kepercayaan Diri Anda
- Mengatasi Ketakutan Anda akan Orang Lain
- Meningkatkan Kepercayaan Diri Anda dengan Memuaskan Hati Nurani Anda
- Berpikir Penuh Kepercayaan dengan Bertindak Penuh KepercayaanMempelajari Lima Langkah Positif untuk Mengembangkan Kepercayaan dan Menghancurkan Ketakutan
- Menemukan bahwa Keberhasilan Diukur dengan Ukuran Pikiran Anda

- Mengukur Ukuran Anda yang Sejati dan Mencari Tahu Aset Apa yang Anda Milik
- Berpikir Sebesar Anda yang Sebenarnya
- Mengembangkan Kosakata Pemikir Besar dengan Empat Langkah Spesifik Ini Berpikir Besar dengan Memvisualisasikan Apa yang Dapat Dilakukan pada Masa Datang
- Menambahkan Nilai pada Benda, pada Orang, dan pada Diri Anda
- Mendapatkan Pandangan "Berpikir Besar" tentang Pekerjaan Anda
- Jangan Pikirkan Hal-hal yang Sepele dan Berkonsentrasilah pada Apa yang Penting
- Menguji Diri Anda Sendiri – Ketahui Berapa Besar Pikiran Anda Sebenarnya
- Menggunakan Berpikir Kreatif untuk Menemukan Cara-cara Baru dan Lebih Baik untuk Menyelesaikan Segala Sesuatunya

BAB 1

Percaya Anda dapat Berhasil, maka Anda pun Akan benar-benar Berhasil

Keberhasilan berarti banyak hal yang mengagumkan dan positif. Keberhasilan berarti kesejahteraan pribadi: rumah yang bagus, liburan, perjalanan, pengalaman baru, jaminan keuangan untuk anak dan istri. Keberhasilan berarti memperoleh kehormatan, kepemimpinan, disegani oleh rekan bisnis, dan populer di kalangan teman. Keberhasilan terutama berarti kebebasan: kebebasan dari kekhawatiran, ketakutan, frustrasi, dan kegagalan. Keberhasilan berarti rasa hormat kepada diri sendiri, terus menerus mendapatkan kebahagiaan yang lebih riil dan kepuasan dari hidup ini, mampu mengerjakan lebih banyak bagi mereka yang bergantung kepada Anda, dan yang kasih sayangnya begitu Anda hargai.
Keberhasilan berarti menang.
Keberhasilan – prestasi – adalah tujuan hidup!
Setiap manusia menginginkan keberhasilan. Setiap orang menginginkan yang terbaik dari hidup ini. Tak seorang pun senang akan kemiskinan atau hidup dalam keadaan paspasan. Tak seorang pun senang merasa inferior; tak seorang pun senang dipermainkan.
Salah satu dari kearifan pembangun keberhasilan yang paling praktis terdapat di dalam kutipan Kitab Suci yang mengatakan bahwa iman dapat memindahkan gunung.
Percaya, benar-benar percaya bahwa Anda dapat memindahkan gunung, maka Anda pun mampu melakukannya. Kesangsian berjalan bersama-sama dengan kegagalan.
Barangkali Anda pernah mendengar orang berkata, "Omong kosong kalau Anda mengira dapat memindahkan gunung hanya dengan mengatakan 'Gunung, pindahlah.' Benar-benar tidak mungkin."
Mereka yang berpikir seperti ini mengelirukan kepercayaan atau iman dengan angan-angan. Dan memang benar, Anda tidak dapat memindahkan gunung dengan menganganganknya saja. Anda tidak akan mendapatkan pekerjaan yang lebih baik hanya dengan menganganganknya. Anda juga tidak akan mendapatkan rumah besar hanya dengan menganganganknya. Anda tidak dapat menjadi pemimpin hanya dengan mengangankan menjadi pemimpin.
Akan tetapi kita dapat memindahkan gunung dengan kepercayaan yang kuat. Cara terbaik untuk memperoleh keberhasilan adalah dengan percaya bahwa Anda dapat berhasil.
Tidak ada yang gaib atau rahasia mengenai kekuatan kepercayaan. Kepercayaan bekerja sebagai berikut. Kepercayaan, sikap "Saya-positif-saya-dapat," membangkitkan kekuatan, keterampilan dan energi yang diperlukan untuk berhasil. Jika Anda percaya "Saya-dapat-me-lakukannya" dan benar-benar percaya, maka "bagaimana melakukannya" pun berkembang secara

otomatis. Setiap hari, di setiap kota dan desa, orang-orang muda memulai pekerjaan yang baru. Masing-masing "mengangankan" bahwa suatu hari mereka akan menikmati keberhasilan yang mengiringi mereka menuju puncak. Namun, mayoritas orang muda ini benar-benar tidak mempunyai kepercayaan yang diperlukan untuk mencapai jenjang tertinggi. Dan mereka pun tidak pernah mencapai puncak. Percaya bahwa tidak mungkin untuk mendaki tinggi, mereka pun tidak menemukan anak tangga yang menuju ke tempat tertinggi. Sikap mereka adalah sikap orang "kebanyakan."

Akan tetapi, sejumlah kecil orang muda ini benar-benar percaya bahwa mereka akan berhasil. Mereka mendekati pekerjaan dengan sikap "Saya-akan-mencapai-puncak." Dan dengan kepercayaan besar, mereka pun mencapai puncak. Percaya bahwa mereka akan berhasil – dan itu bukannya tidak mungkin – mereka belajar dan mengamati sikap orang-orang yang sudah berhasil. Jadi, mereka belajar bagaimana orang yang sukses mendekati masalah dan mengambil keputusan. Dengan mengamati sikap orang yang berhasil, mereka pun menjadi berhasil.

Cara melakukannya selalu muncul untuk orang yang percaya ia dapat melakukannya.

Seorang teman saya yang masih muda dua tahun lalu memutuskan untuk mendirikan sebuah agen penjualan yang menjual mobil karavan. Banyak orang mengatakan bahwa proyeknya tidak mungkin berhasil. Tabungannya kurang dari £1.000, dan ia di-beritahu bahwa investasi modal minimum yang diperlukan berkali lipat jumlah itu.

"Lihatlah betapa berat persaingannya," teman-temannya memperingatkan. "Selain itu, pengalaman praktis apa yang kamu miliki dalam menjual karavan, apa lagi memanajemeni perusahaan besar?"

Akan tetapi, orang muda ini percaya kepada diri sendiri dan kemampuannya untuk berhasil. Ia mengakui bahwa ia kekurangan modal, bahwa bisnis tersebut sangat kompetitif, dan bahwa ia tidak mempunyai pengalaman.

"Akan tetapi," katanya, "semua bukti yang dapat saya kumpulkan memperlihatkan bahwa industri karavan akan meluas. Dan yang terutama, saya sudah mempelajari pesaing saya. Saya tahu saya dapat melakukan pekerjaan yang lebih baik dalam menjual karavan dibandingkan siapa pun di wilayah ini. Saya mungkin membuat beberapa kesalahan, tetapi saya akan memperbaikinya dan akan tiba di puncak."

Kenyataannya memang begitu. Ia hanya mengalami sedikit kesulitan dalam mendapatkan tambahan modal. Kepercayaannya yang mutlak bahwa ia dapat berhasil dengan bisnis ini membuat dua orang investor menaruh kepercayaan kepadanya. Dan, bersenjatakan kepercayaan yang bulat, ia melakukan "hal yang tidak mungkin" – ia mendapat inventaris terbatas tanpa uang muka dari seorang pengusaha pabrik karavan.

Tahun lalu ia menjual karavan dengan nilai lebih dari £300.000.

"Tahun depan," katanya, "saya akan menjual senilai lebih dari £600.000!"

Kepercayaan, kepercayaan yang kuat menggerakkan pikiran untuk mencari jalan dan sarana serta cara melakukannya. Dan percaya bahwa Anda dapat berhasil membuat orang lain menaruh kepercayaan kepada Anda.
Mayoritas orang tidak menaruh kepercayaan yang besar akan kepercayaan. Beberapa minggu yang lalu, seorang teman yang insinyur sipil menceritakan kepada saya tentang pengalaman "memindahkan gunung."
"Bulan lalu," katanya, "departemen saya mengirim surat kepada beberapa perusahaan rekayasa bahwa kami diberi wewenang untuk menarik beberapa perusahaan untuk mendesain delapan buah jembatan sebagai bagian dari program kami dalam pembangunan jalan raya. Jembatan-jembatan tersebut diharapkan dibangun dengan biaya £1,5 juta. Perusahaan rekayasa yang dipilih akan mendapat komisi 4 persen, atau £60.000 untuk kerja desainnya.
"Saya berbicara dengan 21 perusahaan rekayasa mengenai hal ini. Empat yang terbesar segera memutuskan untuk menyerahkan proposal. Tujuh belas yang lain adalah perusahaan kecil. Besarnya proyek membuat takut 16 dari 17 perusahaan kecil ini. Mereka memeriksa proyek tersebut, menggelengkan kepala, dan berkata: "Proyek ini terlalu besar untuk kami. Tidak ada gunanya mencoba." "Akan tetapi, salah satu dari perusahaan kecil ini, sebuah perusahaan dengan hanya tiga insinyur yang cakap, mempelajari rencananya dan berkata, 'Kami dapat mengerjakannya. Kami akan menyerahkan proposal.' Mereka melakukannya, dan mereka mendapatkan pekerjaan itu." Mereka yang percaya bahwa mereka dapat memindahkan gunung benar-benar dapat melakukannya. Mereka yang percaya bahwa mereka tidak dapat benar-benar tidak dapat melakukannya. Kepercayaan menggerakkan kekuatan untuk melaksanakan.
Di zaman modern ini kepercayaan mengerjakan hal-hal yang jauh lebih besar daripada memindahkan gunung. Unsur yang paling esensial – sebenarnya satu-satunya unsur yang esensial – di dalam penjelajahan luar angkasa dewasa ini adalah kepercayaan bahwa ruang angkasa dapat dikuasai. Tanpa kepercayaan yang kuat dan tidak tergoyahkan bahwa manusia dapat mengadakan perjalanan ke ruang angkasa, para ilmuwan tidak akan mempunyai keberanian, minat, dan antusiasme untuk maju. Kepercayaan bahwa kanker dapat disembuhkan akhirnya akan menghasilkan obat untuk kanker. Sementara saya menulis buku ini ada pembicaraan tentang pembangunan sebuah terowongan di bawah Terusan Inggris untuk menghubungkan Inggris dengan Benua Eropa. Dibangun tidaknya terowongan ini bergantung pada apakah orang-orang yang bertanggung jawab dalam pelaksanaannya percaya bahwa terowongan tersebut dapat dibangun.
Kepercayaan akan hasil yang besar adalah kekuatan penggerak, daya di belakang semua buku besar, drama besar, penemuan ilmiah yang besar. Kepercayaan akan keberhasilan ada di balik semua bisnis yang berhasil, perusahaan yang berhasil, dan organisasi politik yang berhasil, kepercayaan akan keberhasilan adalah satu unsur dasar yang sepenuhnya esensial pada diri orang-orang yang berhasil.

Percayalah, benar-benar percaya bahwa Anda dapat berhasil, maka Anda pun akan berhasil.

Selama bertahun-tahun saya sudah berbicara dengan banyak orang yang gagal dalam usaha bisnis dan bermacam karier. Banyak alasan dan dalih diberikan mengenai kegagalan mereka. Sesuatu yang sangat penting tersingkap ketika Anda berbicara dengan seorang yang gagal. Dengan cara yang sambil lalu orang yang gagal melontarkan komentar seperti, "Terus terang saja, saya rasa ini tidak akan berhasil," atau "Saya ragu bahkan sebelum saya mulai," atau "Sebenarnya, saya tidak terlalu heran usaha ini tidak berhasil." Sikap "Baiklah saya mau mencobanya, tetapi saya rasa ini tidak akan berhasil" akan menyebabkan kegagalan.

Kesangsian adalah kekuatan yang negatif. Ketika pikiran tidak percaya atau ragu, pikiran tersebut menarik "dalih" untuk menyokong ketidakpercayaan tersebut. Keraguan, ketidakpercayaan, keinginan bawah sadar untuk gagal, perasaan tidak benar-benar ingin berhasil, bertanggung jawab atas sebagian besar kegagalan.

Berpikir ragu, maka Anda gagal.

Berpikir menang, maka Anda berhasil.

Seorang penulis fiksi yang masih muda berbicara dengan saya belum lama ini mengenai ambisinya dalam menulis. Saya menyebutkan nama salah seorang penulis ulung di dalam bidangnya.

"Oh," katanya, "Tuan X memang penulis ulung, tetapi tentu saja saya tidak dapat seberhasil beliau."

Sikapnya membuat saya sangat kecewa karena saya mengenal penulis yang ia sebutkan namanya. Penulis ulung tersebut bukan orang yang super cerdas, super perseptif, atau super apa pun kecuali super percaya. Ia percaya bahwa ia adalah salah satu yang terbaik, dan ia pun bertindak dan berkarya sebagai yang terbaik. Memang baik jika kita menghormati pemimpin. Belajar darinya. Mengamatinya. Mempelajari dirinya. Tetapi, jangan memujanya. Percayalah Anda dapat melebihinya. Percayalah Anda dapat men-gung gulinya. Siapa yang bertahan pada sikap terbaik nomor dua pastilah menjadi orang nomor dua.

Coba lihat dengan cara ini. Kepercayaan adalah termostat yang mengatur apa yang kita capai di dalam hidup. Pelajari orang yang berjalan dengan kaki terseret dalam keadaan pas-pasan. Ia percaya dirinya kurang berharga sehingga ia pun hanya menerima sedikit. Ia tidak percaya dirinya dapat mengerjakan hal-hal besar, dan ia pun tidak mengerjakan hal-hal besar. Ia percaya dirinya tidak penting, maka segala yang ia kerjakan mempunyai tanda tidak penting. Sementara waktu berlalu, tidak adanya kepercayaan akan diri sendiri ini terlihat dalam cara ia berbicara, berjalan, bertindak. Jika ia tidak menyesuaikan lagi

termostatnya, ia akan mengerut, tumbuh semakin kecil dan semakin kecil dalam pandangannya sendiri. Dan, karena orang lain melihat diri kita seperti apa yang kita lihat di dalam diri kita, ia tumbuh semakin kecil dalam pandangan orang-orang di sekelilingnya.

Sekarang kita lihat orang muda yang maju dengan pesat. Ia percaya dirinya sangat berharga, dan ia mendapat banyak. Ia percaya dapat menangani tugas yang besar dan sulit – dan ia melakukannya. Semua yang ia kerjakan, cara ia berhadapan dengan orang lain, karakternya, pikirannya, sudut pandangnya, semua mengatakan, "Inilah dia orang yang profesional. Ia adalah orang penting."

Setiap orang adalah produk dari pikirannya sendiri. Percayalah akan hal-hal yang besar. Sesuaikan termostat Anda. Luncurkan serangan sukses dengan kepercayaan jujur dan tulus bahwa Anda dapat berhasil. Percayalah akan kebesaran dan tumbuhlah dalam kebesaran.

Beberapa tahun yang lalu sesudah berceramah di hadapan sekelompok usahawan di Amerika Serikat, saya berbincang dengan salah seorang dari mereka yang menghampiri saya, memperkenalkan dirinya dan berkata, "Saya benar-benar menikmati ceramah anda. Dapatkah Anda meluangkan waktu beberapa menit? Saya ingin sekali berbincang dengan Anda tentang suatu pengalaman pribadi. "

Sambil minum kopi ia bercerita dengan tenang:

"Saya mempunyai sebuah pengalaman pribadi yang berkaitan dengan apa yang Anda katakan tadi mengenai membuat pikiran kita bekerja untuk kita dan bukannya membiarkannya bekerja melawan kita. Saya belum pernah menceritakan kepada siapa pun bagaimana saya mengangkat diri saya keluar dari dunia menengah, tetapi saya ingin sekali menceritakannya kepada Anda."

"Silakan," saya meminta. "Saya ingin sekali mendengarnya."

"Begini, lima tahun yang lalu saya bekerja keras, dalam pekerjaan yang biasa-biasa saja. Memang saya hidup lumayan menurut standar rata-rata, tetapi masih jauh dari ideal. Rumah kami masih terlalu kecil, dan tidak ada uang untuk membeli banyak barang yang kami inginkan. Syukurlah istri saya tidak banyak mengeluh, tetapi tampak jelas ia menerima saja nasibnya tetapi ia tidak puas. Saya semakin tidak puas. Ketika saya membiarkan diri saya melihat bagaimana saya mengecewakan istri dan dua anak saya, saya memutuskan untuk mengubah semuanya.

"Sekarang ini, kami mempunyai sebuah rumah baru yang bagus di atas tanah yang luas, dan sebuah pondok kira-kira dua ratus kilometer di sebelah utara. Tidak ada kekhawatiran apakah kami dapat mengirim anak-anak ke perguruan tinggi yang baik, dan istri saya tidak lagi harus merasa bersalah setiap kali ia membelanjakan uang untuk membeli beberapa pakaian baru. Musim panas yang akan datang kami sekeluarga akan terbang ke Eropa untuk menghabiskan liburan selama sebulan. Kami sekarang benar-benar hidup."

"Bagaimana ini semua bisa terjadi?" tanya saya.

"Semuanya terjadi," lanjutnya, "ketika, menurut ungkapan yang Anda gunakan tadi, 'saya memanfaatkan kekuatan kepercayaan.' Lima tahun yang lalu saya mengetahui adanya lowongan di sebuah perusahaan di sini di Detroit. Kami waktu itu tinggal di Cleveland. Saya memutuskan untuk mencobanya, sambil berharap dapat menghasilkan uang sedikit lebih banyak di sana. Saya tiba di sini lebih awal yaitu pada hari Minggu malam, tetapi wawancaranya sendiri baru akan dilakukan pada hari Senin.

"Sesudah makan malam saya duduk di kamar hotel dan entah karena apa saya benar-benar merasa jijik dengan diri saya sendiri. 'Mengapa,' saya bertanya, 'saya hanya menjadi orang gagal kelas menengah? Mengapa saya berusaha mendapatkan pekerjaan yang menjanjikan langkah maju yang begitu kecil?"

"Sampai sekarang saya tidak tahu apa yang mendorong saya untuk melakukannya, tetapi saya mengambil selembar kertas dan menuliskan nama lima orang yang saya kenal baik selama beberapa tahun yang sudah jauh melampaui saya dalam penghasilan dan kemajuan bisnis. Dua adalah bekas tetangga yang sudah pindah ke subdivisi yang lebih baik. Dua lagi adalah bekas majikan saya, dan yang ketiga adalah kakak ipar saya.

"Kemudian, saya bertanya dalam hati apa yang mereka punyai yang tidak saya miliki, selain pekerjaan yang lebih baik? Saya membandingkan kecerdasan mereka dengan kecerdasan saya, tetapi secara jujur saya tidak dapat melihat bahwa mereka lebih unggul dalam hal otak. Secara jujur saya juga tidak dapat mengatakan mereka berpendidikan lebih baik daripada saya, atau mempunyai integritas atau kebiasaan pribadi yang lebih unggul.

"Akhirnya saya tiba pada satu lagi kualitas keberhasilan yang sering kita dengar. Inisiatif. Di sini saya harus mengakui bahwa rekor saya jauh di bawah teman-teman saya yang berhasil.

"Untuk pertama kali saya melihat titik lemah saya. Saya menemukan bahwa saya memang suka menahan diri. Saya menggali ke dalam diri saya semakin dalam dan lebih dalam lagi, dan menemukan alasan mengapa saya kurang memiliki inisiatif adalah karena saya tidak percaya bahwa diri saya sangat berharga.

"Saya duduk di sana sepanjang malam meninjau kembali bagaimana kurangnya kepercayaan akan diri sendiri telah mendominasi saya selama ini; bagaimana saya menggunakan pikiran saya bekerja melawan diri saya sendiri. Saya mendapatkan diri saya mengkhotbahi diri sendiri mengapa saya tidak dapat maju bukannya mengapa saya dapat maju. Saya melihat rentetan sikap menurunkan nilai diri sendiri ini tampak dalam semua yang saya kerjakan. Kemudian, kesadaran saya timbul bahwa tak seorang pun akan percaya kepada saya sebelum saya percaya kepada diri saya sendiri.

"Sejak saat itu saya memutuskan, 'Saya tidak mau lagi merasa sebagai orang kelas dua. Sejak sekarang dan seterusnya saya tidak akan meremehkan diri sendiri.

"Keesokan paginya saya masih memiliki kepercayaan itu. Selama wawancara saya menguji untuk pertama kalinya kepercayaan yang baru saya dapatkan. Sebelum wawancara saya berharap memiliki keberanian untuk meminta $1.000, atau mungkin bahkan $1.500 lebih banyak daripada yang saya peroleh dari pekerjaan saya yang sekarang. Akan tetapi sekarang, sesudah saya menyadari bahwa saya adalah orang yang berharga, saya menaikkannya menjadi $5.000. Dan saya mendapatkannya. Saya menjual kualitas saya karena sesudah satu malam yang panjang dengan melakukan analisis diri saya menemukan hal-hal di dalam diri saya yang membuat saya jauh lebih mungkin laku.

"Dalam dua tahun sesudah saya melakukan pekerjaan itu, saya menegakkan reputasi sebagai orang yang cakap dan mampu berbisnis. Kemudian kami mengalami kemerosotan besar dalam bisnis. Ini malah membuat saya lebih berharga karena saya adalah salah seorang yang terbaik dalam mendatangkan keuntungan bagi perusahaan. Perusahaan diorganisasi ulang, dan saya diberi saham dalam jumlah besar ditambah kenaikan gaji yang besar."
Jelaslah, dengan percaya kepada diri sendiri maka segala hal yang baik pasti mulai terjadi.
Otak Anda adalah "pabrik pikiran." Pabrik yang juga sibuk menghasilkan pikiran yang tak terhitung setiap jam.
Produksi di dalam pabrik pikiran Anda berada di ba wah pengawasan dua mandor, salah satunya kita sebut saja Tuan Kemenangan, dan yang satu lagi, Tuan Kekalahan. Tuan Kemenangan bertanggung jawab untuk menghasilkan pikiran-pikiran yang positif. Ia berspesialisasi menghasilkan alasan-alasan mengapa Anda dapat, mengapa Anda cakap, dan mengapa Anda akan berhasil. Mandor yang satunya lagi, Tuan Kekalahan, menghasilkan pikiran negatif yang menurunkan nilai diri. Ia adalah ahli dalam mengembangkan alasan-alasan mengapa Anda tidak dapat, mengapa Anda lemah, me-ngapa Anda tidak memadai. Spesialisasinya adalah rangkaian pikiran "mengapa-Anda-akan-gagal."
Baik Tuan Kemenangan maupun Tuan Kekalahan sangat patuh kepada Anda. Mereka cepat menjalankan perintah. Yang perlu Anda lakukan untuk memberi isyarat kepada kedua mandor hanyalah kesiapan mental sedikit saja. Jika isyaratnya positif, Tuan Kemenangan akan melangkah maju dan segera bekerja. Begitu pula, isyarat negatif membuat Tuan Kekalahan melangkah maju.
Untuk melihat bagaimana kedua mandor ini bekerja untuk Anda, coba contoh ini. Katakan kepada diri sendri, "Hari ini benar-benar buruk," Ini mengisyaratkan Tuan Kekalahan untuk bertindak, dan ia pun menghasilkan sejumlah fakta untuk membuktikan bahwa Anda benar. Ia menyatakan bahwa hari ini terlalu panas, atau terlalu dingin; bisnis akan buruk hari ini, penjualan akan turun, orang lain akan gelisah, Anda mungkin jatuh sakit, istri Anda dalam suasana hati yang tidak menyenangkan. Tuan Kekalahan benar-benar efisien. Dalam beberapa saat saja, ia sudah membuktikan bahwa hari ini benar-benar

buruk, dan sebelum Anda menyadarinya, ini benar-benar menjadi hari yang buruk sekali!
Akan tetapi, katakan kepada diri sendiri, "Hari ini hari baik," dan Tuan Kemenangan diisyaratkan untuk maju. Ia memberitahu Anda "Ini adalah hari yang baik sekali. Cuaca cerah. Hidup ini menyenangkan sekali." Walaupun turun hujan, ia akan mengatakan, "Betapa segarnya hujan ini. Ini membuat kita senang menjalani hidup ini. Hari ini Anda dapat mengejar sebagian kerja Anda." Dan pastilah hari ini ternyata memang hari yang benar-benar baik.

Dengan cara yang serupa, Tuan Kekalahan dapat memperlihatkan kepada Anda mengapa Anda tidak dapat berhasil. Tuan Kemenangan akan memperlihatkan kepada Anda bahwa Anda dapat. Tuan Kekalahan akan meyakinkan Anda bahwa Anda akan gagal, sementara Tuan Kemenangan akan memperlihatkan mengapa Anda akan berhasil.
Sekarang, semakin banyak pekerjaan yang Anda berikan kepada salah satu dari kedua orang mandor ini semakin kuat ia jadinya. Jika Tuan Kekalahan diberi banyak pekerjaan, ia mengambil tempat lebih banyak di dalam otak Anda. Akhirnya, ia akan mengambil alih seluruh divisi pembuat pikiran, dan hampir semua pikiran akan menjadi bersifat negatif.
Satu-satunya tindakan yang bijaksana adalah memecat Tuan Kekalahan. Anda tidak membutuhkannya. Anda tidak menginginkan dia berada di dekat Anda sambil mengatakan kepada Anda bahwa Anda tidak dapat, bahwa Anda tidak dapat mengerjakannya, bahwa Anda akan gagal, dan seterusnya. Tuan Kekalahan tidak akan membantu Anda tiba di tempat yang Anda tuju, maka pecat saja dia.
Gunakan Tuan Kemenangan seratus persen selalu. Ketika ada pikiran memasuki benak Anda, minta Tuan Kemenangan agar bekerja untuk Anda. Ia akan memperlihatkan bagaimana Anda dapat berhasil.
Jangan percaya kepada si pesimis yang takut akan Abad Atom. Katakan kepadanya bahwa ini adalah waktu yang paling menyenangkan untuk menjalani hidup. Katakan kepadanya tentang industri baru, terobosan ilmiah baru, pasar yang semakin luas – semua berarti peluang. Ini adalah berita baik.
Sesungguhnya, semua isyarat menunjuk ke arah permintaan akan orang-orang tingkat tertinggi di dalam setiap bidang–orang-orang yang mempunyai kemampuan superior untuk mempengaruhi orang lain, untuk mengarahkan kerja mereka, untuk melayani mereka dalam kapasitas kepemimpinan. Dan orang-orang yang akan mengisi posisi pemimpin ini adalah semua orang dewasa atau yang menjelang dewasa sekarang ini. Salah seorang dari mereka adalah Anda.
Jaminan adanya "boom" tentu saja bukanlah jaminan akan keberhasilan pribadi. Selama beberapa dasawarsa, Amerika Serikat selalu mengalami "boom." Akan tetapi, secara sekilas saja tampak bahwa ratusan ribu orang – sebenarnya, mayoritas dari mereka – memang berjuang tetapi tidak pernah benar-benar berhasil. Kebanyakan tetap biasa-biasa saja walaupun peluang semakin banyak

selama dua dasawarsa terakhir. Dan di dalam periode "boom" yang mendatang, kebanyakan orang akan terus khawatir, takut, merangkak menjalani kehidupan dengan merasa diri tidak penting, tidak dihargai, tidak mampu mengerjakan apa yang mereka ingin kerjakan. Akibatnya, prestasi mereka hanya akan menghasilkan ganjaran yang kecil, kebahagiaan yang kecil.
Mereka yang mengubah peluang menjadi penghasilan (dan saya secara tulus percaya Anda adalah salah seorang dari mereka, karena kalau tidak maka anda tidak akan mau repot-repot membaca buku ini) adalah orang bijaksana yang belajar bagaimana berpikir sendiri untuk berhasil.
Masuklah. Pintu menuju keberhasilan terbuka lebih lebar daripada yang pernah terjadi sebelumnya. Catatlah bahwa Anda akan bergabung dengan kelompok pilihan yang akan mendapatkan yang diinginkan dalam hidup ini.
Inilah langkah pertama menuju keberhasilan. Inilah langkah dasar. Langkah ini tidak dapat dihindari. Langkah Satu: Percayalah kepada diri sendiri, percayalah Anda dapat berhasil.

Bagaimana Mengembangkan Kekuatan Kepercayaan
Berikut ini adalah tiga pedoman untuk mendapatkan dan mengokohkan kekuatan kepercayaan:
1. Berpikir Sukses, jangan berpikir gagal. Di tempat kerja, dan di rumah, gantilah berpikir gagal dengan berpikir sukses. Sewaktu menghadapi situasi yang sulit, berpikirlah, "Saya akan menang," bukan "Saya akan kalah." Ketika Anda bersaing dengan orang lain, berpikirlah, "Saya sama dengan yang terbaik," bukan "Saya tidak masuk hitungan." Jika peluang muncul, berpikirlah "Saya dapat melakukannya," jangan pernah berpikir "Saya tidak dapat." Biarkan pikiran utama "Saya-akan-berhasil" mendominasi proses berpikir Anda. Berpikir sukses mengkondisi-kan pikiran Anda untuk rencana yang menghasilkan keberhasilan. Berpikir gagal mengerjakan yang persis berlawanan. Berpikir gagal mengkondisikan pikiran memikirkan pikiran-pikiran lain yang menghasilkan kegagalan.

1. Ingatkan diri Anda secara teratur bahwa Anda lebih baik daripada yang Anda kira. Orang yang sukses bukanlah orang yang super. Sukses tidak mensyaratkan super-intelek. Juga tidak ada yang mistis mengenai sukses. Sukses tidak didasarkan pada nasib. Orang yang sukses hanyalah orang biasa yang telah mengembangkan kepercayaan kepada diri sendiri dan apa yang mereka kerjakan. Jangan pernah mengakui keraguan Anda atau mengesankan kepada orang lain bahwa Anda bukan orang kelas satu.
2. Percaya Besar. Besar-kecilnya keberhasilan Anda ditentukan oleh besar-kecilnya kepercayaan Anda. Pikirkanlah tujuan-tujuan yang kecil, maka harapkanlah hasil-hasil yang kecil pula. Pikirkanlah tujuan-tujuan yang besar dan dapatkan keberhasilan besar. Ingat ini pula. Gagasan besar

dan rencana besar acap kali lebih mudah – yang pasti tidak lebih sulit – dibandingkan gagasan kecil dan rencana kecil.

Ralph J. Cordiner, Ketua Dewan General Electric Company, mengatakan hal ini di dalam konferensi kepemimpinan: "... Kita memerlukan dari setiap orang yang bercita-cita menjadi pemimpin – untuk dirinya sendiri dan perusahaannya suatu tekad untuk menjalankan program pribadi pengembangan diri. Tak seorang pun akan memerintahkan seseorang untuk berkembang . . . Apakah seseorang tertinggal di belakang atau bergerak maju di dalam bidangnya adalah masalah ketekunan pribadinya sendiri. Ini membutuhkan waktu, kerja dan pengorbanan. Tak seorang pun dapat melakukannya untuk Anda."

Advis Cordiner sehat dan praktis. Hayatilah. Orang-orang yang mencapai puncak di dalam manajemen perusahaan, penjualan, rekayasa, kerja keagamaan, penulisan, akting, dan di dalam bidang-bidang lain tiba di sana dengan mengikuti secara sadar dan terus menerus suatu rencana untuk pengembangan dan pertumbuhan diri.

Program pelatihan apa pun – dan buku ini adalah program pelatihan demikian – harus melakukan tiga hal. Program tersebut harus memberikan isi, apa yang harus dilakukan. Kedua, program tersebut harus menyediakan metode, bagaimana mengerjakannya. Dan ketiga, program tersebut harus memenuhi tes pembuktian, yaitu mendatangkan hasil.

Unsur apa dari program pelatihan pribadi Anda untuk mendapatkan keberhasilan dibangun atas sikap dan teknik orang-orang yang sukses. Bagaimana mereka mengatasi rintangan? Bagaimana mereka menimbulkan respek dari orang lain? Apa yang memisahkan mereka dari orang biasa? Bagaimana mereka berpikir?

Unsur bagaimana dari rencana Anda untuk pengembangan dan pertumbuhan diri adalah serangkaian pedoman konkret untuk bertindak. Ini didapatkan di dalam tiap bab. Pedoman ini manjur. Terapkan pedoman tersebut dan lihat sendiri hasilnya?

Bagaimana dengan bagian terpenting dari pelatihan – hasil?

Penerapan secara cermat program yang disajikan di sini akan membawa keberhasilan kepada Anda pada skala yang sekarang mungkin tampak tidak mungkin. Dirinci menjadi komponennya, program pelatihan pribadi Anda untuk sukses akan memberi Anda serangkaian ganjaran: ganjaran berupa respek yang lebih dalam dari keluarga Anda, kekaguman dari teman dan rekan sekerja Anda, perasaan berguna, perasaan menjadi seseorang, mempunyai status, penghasilan yang meningkat dan standar hidup yang lebih tinggi.

Pelatihan Anda dilakukan sendiri. Tidak akan ada orang yang mengawasi Anda, yang mengatakan apa yang harus Anda kerjakan, dan bagaimana mengerjakannya. Buku ini akan menjadi pedoman Anda, tetapi hanya Anda sendirilah yang dapat mengerti diri Anda. Hanya anda yang dapat memerintahkan diri Anda untuk menerapkan pelatihan ini. Hanya anda yang

dapat mengecek kemajuan Anda. Hanya anda yang dapat mengambil tindakan koreksi seandainya sedikit menyimpang. Singkatnya, Anda akan melatih diri Anda sendiri untuk mencapai keberhasilan yang lebih besar dan semakin besar.

Anda sudah mempunyai laboratorium dengan peralatan lengkap di mana Anda dapat bekerja dan belajar. Laboratorium Anda ada di sekeliling Anda. Labo ratorium Anda terdiri atas manusia. Laboratorium mi menyuplai Anda dengan tiap kemungkinan contoh tindakan manusia. Dan tidak ada batas untuk apa yang dapat Anda pelajari segera sesudah Anda memandang diri Anda sebagai ilmuwan di dalam laboratorium Anda sendiri. Dan yang lebih penting, tidak ada yang harus dibeli. Tidak ada sewa yang harus dibayar. Tidak ada ongkos apa pun. Anda dapat menggunakan laboratorium ini sesuka Anda, dan gratis. Sebagai direktur dari laboratorium milik Anda sendiri, Anda akan ingin melakukan apa yang dilakukan oleh tiap ilmuwan: Mengamati dan bereksperimen.
Kebanyakan orang mengerti begitu sedikit tentang mengapa orang bertindak sebagaimana yang mereka perbuat, walaupun mereka dikelilingi oleh banyak orang sepanjang hidup mereka. Alasannya adalah, kebanyakan orang bukan pengamat yang terlatih. Salah satu tujuan penting dari buku ini adalah membantu Anda melatih diri Anda untuk mengamati; untuk mengembangkan wawasan ke dalam tindakan manusia. Anda akan ingin mengajukan pertanyaan kepada diri Anda seperti, "Mengapa ada orang yang mempunyai banyak teman, dan yang lain hanya mempunyai sedikit teman?" "Mengapa John begitu berhasil, dan Tom hanya biasa-biasa saja?" "Mengapa orang akan senang sekali menerima apa yang dikatakan oleh seseorang kepada mereka, tetapi mengabaikan orang lain yang mengatakan hal yang sama kepada mereka?" Segera sesudah terlatih, Anda akan memperoleh pelajaran yang berharga hanya melalui proses mengamati yang sangat sederhana.
Di sini diketengahkan dua saran khusus untuk membantu Anda menjadikan diri Anda pengamat yang terlatih. Pilih untuk studi khusus ini dua orang yang paling berhasil dan paling tidak berhasil yang Anda kenal. Kemudian, amati seberapa dekat teman Anda yang sukses mengikuti prinsip-prinsip keberhasilan. Perhatikan pula bagaimana mempelajari kedua ekstrem akan membantu Anda melihat kebijaksanaan yang tidak mungkin salah dalam mengikuti kebenaran yang diikhtisarkan di dalam buku ini.
Setiap kontak yang Anda buat dengan orang lain memberi Anda kesempatan untuk melihat prinsip pengembangan keberhasilan yang sedang bekerja. Sasaran Anda adalah membuat tindakan sukses menjadi suatu kebiasaan. Semakin banyak kita berlatih, semakin cepat menjadi sifat kedua untuk bertindak dengan cara yang diinginkan.
Kebanyakan dari kita mempunyai teman yang suka berkebun. "Menyenangkan sekali menyaksikan tanaman bertumbuh," kata mereka. "Lihat bagaimana

tanaman berespons terhadap sinar matahari dan hujan. Lihat bagaimana mereka bertumbuh sejak Anda melihat mereka minggu lalu."

Yang pasti, mengasyikkan sekali menyaksikan apa yang terjadi ketika manusia bekerja sama dengan alam secara seksama. Akan tetapi, ini tidak ada sepersepuluh mengasyikannya dibandingkan menyaksikan diri Anda berespons terhadap program manajemen-pikiran yang dilaksanakan secara cermat. Menyenangkan sekali untuk merasakan diri Anda bertumbuh semakin percaya diri, semakin efektif, semakin berhasil hari demi hari, bulan demi bulan. Tidak ada – sama sekali tidak ada – di dalam hidup ini yang memberi Anda kepuasan lebih besar dibandingkan mengetahui bahwa Anda berada pada jalan menuju sukses dan pencapaian. Dan tidak ada yang berdiri sebagai tandatangan yang lebih besar daripada memanfaatkan diri Anda sepenuhnya.

Di bawah ini adalah tiga gagasan yang akan membantu Anda mendapatkan manfaat maksimum dari buku ini:

1. Baca seluruh buku sesegera mungkin. Akan tetapi, jangan membacanya dengan terlalu cepat. Biarkan tiap gagasan dan tiap prinsip meresap sehingga Anda dapat melihat secara persis bagaimana gagasan dan prinsip tersebut berlaku bagi Anda.
2. Berikutnya, habiskan satu minggu untuk mempelajari, benar-benar mempelajari, tiap bab. Rencana yang bagus sekali adalah menuliskan di atas sepotong kartu kecil prinsip yang diringkas pada akhir tiap bab. Tiap pagi selama seminggu katakan kepada diri Anda sendiri, "Hari ini, saya akan me-
nerapkan prinsip-prinsip ini." Kemudian, baca ulang. Bawa kartu tersebut bersama Anda. Sepanjang hari bersangkutan baca kartu tersebut beberapa kali. Tiap malam tinjau seberapa baik Anda sudah berhasil dalam menerapkan tiap prinsip. Buat resolusi untuk bekerja lebih baik lagi besok.
3. Sesudah Anda menghabiskan waktu seminggu dengan tiap bab, baca ulang buku tersebut sedikitnya satu kali sebulan selama setahun. Tiap kali Anda membacanya, evaluasi prestasi Anda sendiri. Siaplah selalu untuk membuat perbaikan lebih jauh dalam diri Anda.

   Dan berjanjilah untuk melatih diri Anda sesuai jadwal, suatu jadwal yang pasti. Kebanyakan orang merasa terganggu secara fisik jika mereka melewatkan waktu makan atau menukar aktivitas siang mereka dengan aktivitas malam. Luangkan sejumlah waktu yang pasti tiap hari untuk melatih diri Anda dalam prinsip-prinsip keberhasilan.

BAB 2

Sembuhkan Diri Anda dari Dalih, Penyakit Kegagalan

Pelajarilah manusia sementara Anda berpikir untuk berhasil. Pelajari mereka secara sangat cermat untuk menemukan mengapa mereka berhasil, dan kemudian terapkan prinsip penghasil sukses pada kehidupan Anda sendiri. Mulailah segera. Perdalamlah studi Anda mengenai manusia, dan Anda akan menemukan bahwa orang yang tidak sukses menderita penyakit pikiran yang mematikan pikiran. Kita menyebut penyakit ini penyakit dalih (excusitis) atau penyakit kegagalan. Setiap orang gagal mengidap penyakit ini dalam tahap lanjut, dan kebanyakan orang "rata-rata" pernah setidaknya mengalami serangan ringan penyakit ini. Anda akan mendapatkan bahwa dalih menjelaskan perbedaan antara orang yang mengalami kemajuan dan orang yang tidak. Anda akan mendapatkan bahwa semakin berhasil orang bersangkutan, semakin kurang cenderung ia membuat dalih.

Orang yang tidak pernah ke mana-mana, dan tidak mempunyai rencana untuk tiba di suatu tempat selalu mempunyai setumpuk dalih untuk menjelaskan mengapa. Orang dengan prestasi sedang-sedang saja cepat sekali menjelaskan mengapa mereka belum berhasil, mengapa mereka tidak berhasil, mengapa mereka tidak dapat berhasil, dan mengapa mereka bukan orang yang berhasil. Pelajari kehidupan orang yang sukses, maka Anda akan menemukan kebenaran ini – bahwa semua dalih yang dibuat oleh orang yang sedang-sedang saja boleh jadi ada, tetapi tidak dibuat oleh orang yang sukses. Saya tidak pernah bertemu atau mendengar tentang seorang eksekutif bisnis, perwira militer, wiraniaga, tokoh profesional yang sangat sukses atau pemimpin dalam bidang apa pun yang tidak dapat menemukan satu atau lebih dalih besar untuk mereka bersembunyi di belakangnya. Roosevelt dapat saja bersembunyi di balik tungkainya yang lumpuh; Truman dapat saja menggunaan dalih "tidak berpendidikan perguruan tinggi;" dan Eisenhower dapat saja bersembunyi di balik serangan jantung yang dideritanya. Seperti semua penyakit, penyakit dalih menjadi semakin buruk jika tidak diobati dengan tepat dan segera. Korban dari penyakit pikiran ini mengalami proses mental berikut ini: "Saya tidak bekerja sebaik yang seharusnya. Apa yang dapat saya gunakan sebagai alibi yang akan membantu saya supaya tidak kehilangan muka? Coba kita lihat, kesehatan yang buruk? kurangnya pendidikan? terlalu tua? terlalu muda? nasib buruk? kesialan pribadi? istri? cara keluarga membesarkan saya?" Segera sesudah korban penyakit kegagalan ini memilih dalih yang "bagus," ia hidup bersama dalih tersebut. Kemudian, ia mengandalkan dalih tersebut untuk menjelaskan kepada dirinya sendiri dan orang lain mengapa ia tidak maju-maju. Dan tiap kali korbannya membuat dalih, dalih tersebut menjadi tertanam lebih dalam di dalam pikiran bawah sadarnya. Pikiran, positif atau negatif, semakin kuat jika dipupuk dengan pengulangan terus menerus. Pada mulanya, korban penyakit

dalih mengetahui alibinya sedikit banyak merupakan kebohongan. Akan tetapi, semakin sering ia mengulanginya, semakin yakin ia jadinya bahwa dalih itu benar sepenuhnya, dan bahwa alibi tersebut adalah alasan sebenarnya mengapa ia tidak berhasil seperti yang seharusnya. Prosedur Satu, dalam program individual Anda untuk berpikir sukses, ialah memberi vaksin diri Anda terhadap penyakit dalih, penyakit kegagalan. Dalih muncul dalam bermacam bentuk, tetapi jenis yang terburuk dari penyakit ini adalah dalih kesehatan, dalih inteligensi, dalih usia, dan dalih nasib. Sekarang, mari kita lihat bagaimana kita dapat melindungi diri dari keempat penyakit yang lazim ini.

Empat Bentuk Dalih yang Paling Lazim

(I) Tetapi Kesehatan Saya Buruk. Dalih kesehatan berkisar dari "Saya merasa tidak enak badan," hingga yang lebih spesifik "Ada yang tidak beres dengan diri saya."

Kesehatan yang "buruk," di dalam ribuan bentuknya yang berbeda, digunakan sebagai dalih untuk kegagalan melakukan apa yang seseorang ingin lakukan, kegagalan untuk menerima tanggung jawab yang lebih besar, kegagalan untuk menghasilkan uang lebih banyak, kegagalan untuk mencapai keberhasilan. Jutaan orang menderita dalih kesehatan. Namun, dalam kebanyakan kasus, apakah ini merupakan dalih yang sah? Pikirkan sejenak tentang semua orang yang sangat berhasil yang Anda kenal yang dapat – tetapi tidak mau – menggunakan kesehatan sebagai dalih.

Teman-teman saya yang menjadi dokter atau ahli bedah mengatakan kepada saya bahwa tidak ada orang yang memiliki kesehatan sempurna. Ada sesuatu yang kurang beres pada fisik semua orang. Banyak yang menyerah sepenuhnya atau sebagian kepada dalih kesehatan, tetapi orang yang berpikiran sukses tidak. Dua pengalaman terjadi pada diri saya pada suatu siang yang mengilustrasikan sikap yang benar dan sikap yang salah terhadap kesehatan. Saya baru saja selesai memberikan ceramah ketika seorang berusia sekitar tiga puluh tahun meminta untuk berbicara dengan saya secara empat mata. Ia memuji ceramah saya, tetapi kemudian berkata, "Saya khawatir gagasan Anda tidak banyak berguna buat saya. Kebetulan jantung saya lemah, dan saya harus sering-sering memeriksakan diri ke dokter." Ia menjelaskan bawa ia sudah menemui empat orang dokter, tetapi mereka tidak dapat menemukan penyakitnya. Ia meminta saran saya tentang apa yang harus ia lakukan.

"Baiklah," saya berkata, "Saya tidak tahu apa-apa tentang jantung, tetapi sebagai sesama orang awam, ada tiga hal yang akan saya kerjakan. Pertama, saya akan mengunjungi spesialis jantung terbaik yang dapat saya temui, dan menerima diagnosisnya sebagai keputusan final. Anda sudah mengecek dengan empat dokter dan tak seorang pun menemukan sesuatu yang aneh dengan jantung Anda. Biarkan dokter kelima menjadi dokter terakhir yang memberikan keputusan. Kemungkinan besar jantung Anda memang sehat. Namun, jika Anda

terus khawatir tentangnya, akhirnya Anda mungkin benar-benar mengidap penyakit jantung yang serius. Mencari-cari penyakit akhirnya sering benar-benar menyebabkan Anda malah mengidapnya.

"Kedua, saya akan menganjurkan Anda membaca buku bagus karya Dr. Schindler, How to Live 365 Days a Year. Dr. Schindler memperlihatkan di dalam buku ini bahwa tiga dari empat ranjang di rumah sakit diisi oleh orang yang mengidap EII Emotionally Induced Illness (penyakit yang disebabkan oleh emosi). Bayangkan, tiga dari empat orang yang sakit sekarang ini akan sehat jika mereka sudah belajar bagaimana menangani emosi mereka. Baca buku Dr. Schindler dan kembangkan progam Anda untuk manajemen emosi.

Ketiga, saya bertekad untuk hidup sampai saya mati. "Saya terus menjelaskan kepada orang yang menderita ini beberapa nasihat yang saya terima bertahun-tahun lalu dari seorang teman saya, seorang pengacara, yang mengidap penyakit TBC. Pengacara ini tahu bahwa ia harus menjalani hidup yang terbatas oleh banyak aturan, tetapi hal ini tidak pernah menghentikannya menjalankan praktek hukum, menghidupi keluarga yang baik, dan benar-benar menikmati hidup. Teman saya, yang kini berusia 78 tahun, inengekspresikan filosofinya dengan kata-kata ini: "Saya akan hidup hingga saya mati, dan saya tidak akan mencampur aduk hidup dan mati. Sementara saya masih ada di muka bumi ini saya akan terus hidup. Mengapa harus hanya setengah hidup? Setiap menit yang dihabiskan orang untuk khawatir soal kematian sama saja orang itu sudah mati selama satu menit itu."
Pada saat itu saya harus pergi untuk mengejar pesawat. Di dalam pesawat terbang pengalaman kedua yang jauh lebih menyenangkan terjadi. Sesudah ke-bisingan selama lepas landas, saya mendengar bunyi berdetik. Dengan heran, saya melirik pria yang duduk di sebelah saya, karena bunyi itu tampaknya berasal darinya.
Ia tersenyum lebar, dan berkata. "Oh, ini bukan bom. Ini cuma jantung saya."
Saya jelas tampak bingung, maka ia pun melanjutkan mengatakan kepada saya apa yang sudah terjadi.
Tiga minggu lalu ia menjalani operasi di mana dokter memasang katup plastik ke dalam jantungnya. Bunyi berdetik tersebut, ia menjelaskan, akan berlanjut selama beberapa bulan hingga jaringan baru tumbuh menutupi katup buatan tersebut. Saya bertanya apakah yang akan ia lakukan.
"Oh," katanya, "saya punya beberapa rencana besar. Saya akan belajar hukum sekembalinya saya ke Minnesota. Suatu hari nanti saya berharap dapat bekerja di pemerintahan. Dokter mengatakan saya harus bersantai selama beberapa bulan, tetapi sesudah itu saya akan menjadi seperti baru lagi."
Nah, Anda mempunyai dua cara untuk menghadapi masalah kesehatan. Orang yang pertama, yang bahkan tidak yakin bahwa ada yang tidak beres dengan fisiknya, merasa khawatir, depresi, dalam perjalanan menuju kekalahan,

menginginkan seseorang untuk menyokong bahwa ia tidak dapat bergerak maju. Orang kedua, sesudah menjalani operasi yang sangat sulit, tetap optimistis, berhasrat mengerjakan sesuatu. Perbedaannya terletak pada bagaimana mereka berpikir tentang kesehatan!

Saya pernah mempunyai pengalaman yang sangat langsung dengan dalih kesehatan. Saya menderita diabetes. Sesudah mengetahui saya mengidap penyakit ini, saya diperingatkan, "Diabetes adalah penyakif fisik; tetapi kerusakan terbesar ditimbulkan karena sikap negatif terhadap penyakit ini. Khawatirlah tentang penyakit ini maka Anda akan benar-benar mengalami kesulitan."

Dengan sendirinya, sejak tahu tentang penyakit diabetes yang saya idap, saya harus mengenal banyak penderita diabetes lain. Saya akan ceritakan kepada Anda tentang dua ekstrem. Seorang teman yang mengidap penyakit yang ringan termasuk ke dalam kelompok yang hidup merana. Terobsesi oleh ketakutan akan cuaca, ia biasanya secara menggelikan mengenakan pakaian tebal. Ia takut bekerja terlalu keras sehingga ia hampir tidak melakukan apa pun. Ia menghabiskan sebagian besar energi mentalnya untuk khawatir tentang apa yang mungkin terjadi. Ia membosankan orang lain dengan menceritakan kepada mereka "betapa mengerikan" penyakitnya. Penyakitnya yang sebenarnya bukanlah diabetes. Ia adalah korban dari dalih kesehatan. Ia mengasihani diri hingga menjadi invalid.

Ekstrem yang lain adalah seorang manajer divisi di sebuah perusahaan penerbitan besar. Ia mengidap penyakit yang serius: ia menggunakan insulin kira-kira 30 kali lebih banyak daripada orang yang pertama tadi. Tetapi, ia tidak hidup untuk menjadi sakit. Ia hidup untuk menikmati pekerjaannya dan bersenang-senang. Suatu hari ia berkata kepada saya, "Memang sulit, tetapi begitu juga bercukur, bukan? Itulah sebabnya saya tidak akan berpikir untuk tiduran saja di ranjang. Ketika saya disuntik, saya memuji orang yang menemukan insulin."

Seorang teman baik saya, profesor perguruan tinggi yang terkenal, pulang dari Eropa pada tahun 1945, kehilangan satu lengannya. Walaupun cacat, John selalu tersenyum dan membantu orang lain yang kurang beruntung. Ia sama optimisnya dengan siapa saja yang saya kenal. Suatu hari saya dan dia berbicara panjang lebar tentang cacat yang dialaminya.

"Itu cuma satu lengan," katanya. "Tentu saja dua lebih baik dari satu. Tetapi mereka cuma memotong satu lengan saya. Semangat saya seratus persen utuh. Saya bersyukur untuk itu."

Seorang teman saya yang juga berlengan satu adalah seorang pemain golf yang ulung. Suatu hari saya bertanya kepadanya bagaimana ia mampu mengembangkan suatu gaya yang nyaris sempurna dengan hanya satu tangan. Saya katakan kepadanya bahwa banyak pegolf dengan dua lengan tidak dapat melakukan sebaik dirinya. Jawabannya adalah, "Menurut pengalaman saya, satu lengan dan sikap yang tepat akan selalu mengalahkan dua lengan dengan sikap

yang salah."
Ia benar. Sikap yang tepat dan satu lengan akan selalu mengalahkan sikap yang salah dan dua lengan. Pikirkan tentang pernyataan itu sejenak. Hal ini berlaku tidak hanya di lapangan golf, tetapi juga di dalam setiap segi kehidupan.

Empat Hal yang Dapat Anda Lakukan untuk Menaklukkan Dalih Kesehatan

Vaksin terbaik untuk mencegah dalih kesehatan terdiri atas empat dosis:

1. Jangan berbicara tentang kesehatan Anda. Semakin Anda berbicara mengenai suatu penyakit, bahkan cuma pilek, semakin buruk tampaknya penyakit itu. Berbicara tentang cuaca buruk sama seperti menaburkan pupuk di atas rumput. Selain itu, berbicara tentang kesehatan Anda adalah kebiasaan yang buruk. Kebiasaan ini membosankan orang lain. Kebiasaan ini membuat Anda tampak egosentris dan nyinyir. Orang yang berpikiran sukses mengalahkan kecenderungan alami untuk berbicara tentang kesehatan mereka yang "buruk." Orang mungkin (saya tekankan mungkin) mendapatkan sedikit simpati, tetapi ia tidak mendapatkan respek dan loyalitas dengan menjadi pengeluh kronis.
2. Jangan khawatir tentang kesehatan Anda. Dr. Walter Alvarez, pensiunan konsultan untuk Mayo Clinic yang terkenal di dunia, belum lama ini menulis: "Saya selalu meminta kepada orang-orang yang suka cemas untuk melatih kendali diri. Sebagai contoh, ketika saya melihat laki-laki ini, (orang yang yakin bahwa dirinya mengidap penyakit kandung empedu walaupun delapan pemeriksaan sinar-X yang terpisah memperlihatkan bahwa organ tersebut sepenuhnya normal) saya memintanya berhenti meminta agar kandung empedunya diperiksa dengan sinar-X. Saya meminta ratusan orang yang khawatir mengenai jantung mereka untuk berhenti menjalani elektrokardiogram."
   Bersyukurlah secara tulus bahwa kesehatan Anda baik sebagaimana adanya. Ada sebuah pepatah kuno yang pantas diulang: "Saya merasa kasihan kepada diri sendiri karena saya mempunyai sepatu butut hingga saya bertemu dengan orang yang tidak mempunyai kaki." Daripada mengeluh tentang "perasaan tidak enak badan," jauh lebih baik bersyukur bahwa Anda sehat sebagaimana adanya sekarang. Hanya dengan bersyukur akan kesehatan yang Anda miliki merupakan vaksinasi yang manjur terhadap berkembangnya penyakit baru dan penyakit yang sesungguhnya.
   Sering-sering ingatkan diri Anda: "Jauh lebih baik letih karena bekerja daripada letih karena menganggur." Hidup adalah untuk dinikmati. Jangan disia-siakan. Jangan melewatkan hidup dengan berpikir diri Anda akan berbaring di ranjang rumah sakit.

(II) **Tetapi Anda Harus Mempunyai Otak yang Cerdas untuk Berbasil**.
Dalih inteligensi atau "Saya kurang cerdas" adalah lazim. Sebenarnya, dalih ini begitu lazim sehingga barangkali hingga 95 persen dari orang di sekeliling kita mengidapnya dalam pelbagai tingkat. Berbeda dengan kebanyakan jenis dalih lain, orang yang menderita jenis penyakit khusus ini menderita dalam diam. Tidak banyak orang mau mengakui secara terbuka bahwa mereka merasa kurang cerdas. Mereka lebih suka merasakannya sendiri jauh di dalam.
Kebanyakan dari kita membuat dua kesalahan dasar sehubungan dengan inteligensi:

1. Kita meremehkan kekuatan otak kita, dan
2. Kita terlalu menganggap hebat kekuatan otak, orang lain.

Karena kedua kesalahan ini, banyak orang sering merendahkan nilai diri mereka sendiri. Mereka gagal menghadapi situasi yang menantang karena merasa bahwa untuk itu "diperlukan otak yang cerdas." Akan tetapi, kemudian datanglah orang yang tidak peduli mengenai inteligensi, dan ia mendapatkan pekerjaan itu.
Yang penting sebenarnya bukanlah berapa banyak inteligensi yang Anda miliki, tetapi bagaimana Anda menggunakan apa yang benar-benar Anda punyai. Pikiran yang memandu inteligensi Anda jauh lebih penting daripada kuantitas kekuatan otak Anda. Biarlah saya ulangi sekali lagi, karena ini sangat penting – pikiran yang memandu inteligensi Anda jauh lebih penting daripada berapa banyak inteligensi yang mungkin Anda punyai.

Dalam menjawab pertanyaan, "Haruskah anak anda menjadi seorang ilmuwan?" Dr. Edward Teller, salah seorang ahli ilmu fisika terkemuka, berkata, "Anak tidak merlukan otak yang dapat berpikir cepat agar menjadi ilmuwan, ia juga tidak memerlukan ingatan yang menakjubkan, dan juga tidak perlu bahwa ia harus mendapatkan nilai yang sangat tinggi di sekolah. Satu-satunya hal yang penting adalah si anak mempunyai tingkat minat yang tinggi akan ilmu pengetahuan."
Minat, antusiasme – itulah faktor yang sangat penting bahkan di dalam ilmu pengetahuan! Dengan sikap yang positif, optimistis dan kooperatif seseorang dengan IQ 100 akan berpenghasilan lebih besar, mendapatkan respek lebih besar dan mencapai keberhasilan lebih besar dibandingkan orang yang negatif, pesimistis, dan tidak kooperatif dengan IQ 120. Jika Anda mempunyai cukup ketekunan untuk bertahan pada sesuatu – tugas atau proyek – hing-ga-selesai, maka Anda jauh lebih baik daripada orang dengan inteligensi yang menganggur, walaupun inteligensi itu mungkin mendekati genius.Ketekunan adalah 95 persen dari kemampuan.
Pada suatu acara reuni tahun lalu, saya bertemu seorang teman kuliah yang sudah sepuluh tahun tidak berjumpa. Chuck adalah mahasiswa yang sangat

cerdas dan lulus dengan mendapat kehormatan. Tujuannya ketika saya terakhir kali bertemu dengannya adalah memiliki perusahaan sendiri.

Saya bertanya kepada Chuck perusahaan apa yang akhirnya ia dirikan.
"Ah," ia mengakui, "saya tidak jadi mendirikan perusahaan sendiri. Saya tidak akan mengakui hal ini kepada siapa pun lima tahun yang lalu, atau bahkan satu tahun yang lalu, tetapi sekarang saya siap membicarakannya.
"Mengingat kembali pendidikan saya di perguruan tinggi, saya melihat bahwa saya menjadi ahli dalam mengetahui mengapa perusahaan yang akan saya dirikan tidak akan berhasil. Saya pelajari semua perangkap yang dapat dimengerti, setiap alasan mengapa suatu perusahaan kecil akan gagal. 'Anda harus mempunyai modal besar.' 'Pastikan bahwa daur bisnisnya benar.' 'Apakah ada permintaan besar untuk apa yang akan Anda tawarkan?' 'Apakah industri lokal stabil?' – seribu satu macam hal harus diperiksa.
"Yang paling menyakitkan adalah bahwa ebera-pa dari teman sekolah saya yang lama yang tampaknya tidak terlalu pandai, dan bahkan tidak kuliah di perguruan tinggi, sekarang sudah sangat mapan di dalam perusahaan yang mereka dirikan sendiri. Tetapi saya, saya hanya berjalan terseret-seret, mengaudit pengiriman barang. Seandainya saya dilatih lebih baik dalam hal mengapa perusahaan kecil dapat berhasil, saya pasti akan menjadi jauh lebih baik sekarang ini, dalam segala hal."
Pikiran yang memandu inteligensi Chuck jauh lebih penting daripada besarnya inteligensi Chuck. Mengapa beberapa orang yang brilian gagal?

Saya sudah lama kenal dekat dengan seorang pria yang memenuhi syarat sebagai seorang genius, yang mempunyai inteligensi abstrak yang tinggi. Walaupun inteligensinya sangat tinggi, ia adalah salah satu dari orang paling tidak berhasil yang saya kenal. Ia mempunyai pekerjaan tingkat menengah (ia takut akan tanggung jawab). Ia tidak pernah menikah (ia dibuat takut oleh angka perceraian yang tinggi). Ia hanya mempunyai sedikit teman (orang bosan dengannya). Ia tidak pernah menaruh investasi dalam bidang properti jenis apa pun (ia takut kehilangan uangnya). Orang ini menggunakan kekuatan otaknya yang hebat untuk membuktikan mengapa segalanya tidak akan berhasil, bukannya mengarahkan kekuatan mentalnya dalam mencari cara-cara untuk berhasil. Karena cara berpikir negatif yang memandu otaknya yang hebat, orang ini sedikit sekali memberikan sumbangan dan tidak menghasilkan apa pun. Dengan sikap yang berubah, ia sebenarnya dapat mengerjakan hal-hal besar. Ia mempunyai otak yang cerdas yang dapat menjadi dasar bagi keberhasilan yang luar biasa, tetapi sayangnya, ia tidak mempunyai kekuatan pikiran.
Seorang lain lagi yang saya kenal terkena wajib militer segera sesudah mendapatkan gelar Ph.D.nya. Bagaimana ia menjalani tahun-tahunnya di Angkatan Darat? Bukan sebagai seorang perwira. Bukan sebagai staf ahli. Alih-alih, ia mengemudi truk. Mengapa? Karena dirinya dipenuhi sikap negatif

terhadap sesama serdadu ("Saya lebih unggul daripada (mereka"), terhadap metode angkatan darat dan prosedur ("Mereka bodoh"), terhadap disiplin ("Itu untuk orang lain, bukan untuk saya"), terhadap segalanya, termasuk dirinya sendiri ("Saya bodoh karena tidak memikirkan cara untuk melepaskan diri dari hukuman ini"). Ia tidak mendapatkan respek dari siapa pun. Semua pengetahuannya yang besar terkubur. Sikapnya yang negatif mengubahnya menjadi pelayan. Ingat, cara berpikir yang memandu inteligensi Anda jauh lebih penting dari berapa banyak inteligensi yang Anda miliki. Bahkan gelar Ph.D. tidak dapat mengalahkan prinsip sukses dasar ini!
Phil, seorang teman saya, adalah salah seorang dari pejabat senior di sebuah biro iklan besar. Sebagai direktur penelitian pemasaran untuk biro tersebut, ia melakukan pekerjaan kelas satu. Namun, Phil bukan orang yang "cerdas." Sama sekali bukan. Ia hampir tidak tahu apa-apa mengenai teknik penelitian. Ia bukan lulusan perguruan tinggi (walaupun orang-orang yang bekerja untuknya semua memiliki gelar). Dan Phil tidak berpura-pura mengetahui semua sisi teknis dari penelitian. Lalu apa yang memungkinkannya memperoleh £30.000 setahun sementara tak seorang pun dari bawahannya memperoleh £9.000? Jawabannya adalah, Phil adalah insinyur "manusia." Phil 100 persen bersikap positif. Ia dapat mengilhami orang lain ketika mereka kurang bersemangat. Ia antusias. Ia membangkitkan antusiasme; ia mengerti manusia, dan karena ia dapat benar-benar melihat apa yang membuat mereka bergerak, ia menyukai mereka.
Bukan otak Phil, melainkan bagaimana ia memanajemeni otak-otak itu, yang membuatnya tiga kali lebih berharga bagi perusahaannya dibandingkan orang yang IQ-nya lebih tinggi.
Dari setiap 100 pelajar yang mendaftar di perguruan tinggi, kurang dari 50 akan lulus. Saya ingin tahu soal ini, maka saya meminta penjelasan kepada Direktur Penerimaan di sebuah universitas besar.
"Bukan kurangnya inteligensi," katanya. "Kami tidak menerima mereka jika mereka tidak mempunyai kemampuan yang memadai. Dan itu bukan uang. Siapa saja yang ingin membiayai dirinya sendiri di perguruan tinggi sekarang ini dapat melakukannya. Alasan yang sebenarnya adalah sikap. Anda akan heran." katanya, "berapa banyak orang keluar karena mereka tidak menyukai dosen mereka, mata kuliah yang harus mereka ambil, dan rekan mereka sesama mahasiswa."
Alasan yang sama, berpikir negatif, menjelaskan mengapa pintu menuju posisi eksekutif puncak tertutup bagi banyak eksekutif junior yang masih muda. Sikap murung, negatif, pesimistis, mencela inilah, bukan inteligensi yang kurang memadai, yang menahan ribuan eksekutif muda. Seperti yang dikemuka-kan oleh seorang eksekutif kepada saya, "Jarang sekali kami melewatkan promosi untuk eksekutif muda karena orang bersangkutan kurang cerdas. Hampir selalu sikapnyalah yang membuatnya gagal."

Saya pernah ditugaskan oleh sebuah perusahaan asuransi untuk mempelajari

mengapa 25 persen agen tingkat atas menjual lebih dari 75 persen asuransi sementara 25 persen agen kelas bawah hanya menjual 5 persen dari volume total.
Ribuan arsip personalia dicek secara cermat. Penelitian tersebut membuktikan bahwa tidak ada perbedaan yang berarti dalam hal inteligensi. Begitu pula perbedaan dalam pendidikan tidak menjelaskan perbedaan dalam sukses menjual. Perbedaan orang yang sangat berhasil dan sangat tidak berhasil akhirnya menunjuk pada perbedaan dalam sikap, atau perbedaan dalam manajemen pikiran. Kelompok atas kurang khawatir, lebih antusias, dan memiliki kesukaan tulus akan orang lain.
Kita tidak dapat berbuat banyak mengubah jumlah kemampuan asli, tetapi kita pasti dapat mengubah cara kita menggunakan apa yang kita miliki.
Pengetahuan adalah kekuatan – jika Anda menggunakannya secara konstruktif.
Berkaitan erat dengan dalih inteligensi adalah beberapa cara berpikir yang keliru mengenai pengetahuan. Kita sering mendengar bahwa pengetahuan adalah kekuatan. Akan tetapi pernyataan ini hanya benar separuhnya.
Pengetahuan adalah kekuatan yang potensial. Pengetahuan baru menjadi kekuatan jika diterapkan – dan hanya jika pemakaiannya konstruktif.
Ada kisah bahwa ilmuwan besar Einstein pernah ditanya ada berapa kaki (sekitar 30cm) dalam satu mil. Einsten menjawab, "Saya tidak tahu. Mengapa saya harus mengisi otak saya dengan fakta yang dapat saya temukan dalam waktu dua menit di dalam buku acuan yang standar?"
Einstein mengajarkan kita suatu pelajaran yang sangat besar. Ia merasa bahwa lebih penting menggunakan otak kita untuk berpikir daripada menggunakannya sebagai gudang fakta.
Suatu kali Henry Ford terlibat dalam perkara pencemaran nama dengan Chicago Tribune. Tribune tersebut menyebut Ford ignoramus (orang yang tidak tahu apa-apa), dan Ford, orang yang terhormat, berkata, "Buktikan."
Tribune mengajukan pertanyaan sederhana seperti "Siapa Benedict Arnold?" "Kapan Perang Revolusioner pecah?" dan lain-lain, yang kebanyakan tidak dapat dijawab oleh Ford yang kurang mendapat pendidikan formal.
Akhirnya ia menjadi sangat jengkel dan berkata, "Saya tidak tahu jawaban untuk pertanyaan-pertanyaan itu, tetapi dalam waktu lima menit saya bisa mendapatkan orang yang dapat menjawabnya."
Henry Ford tidak pernah tertarik untuk memenuhi pikirannya dengan informasi. Ia tahu bahwa kemampuan untuk mengetahui cara mendapatkan informasi lebih penting daripada menggunakan pikiran sebagai garasi untuk fakta.
Berapakah harga seorang manusia–fakta? Belum lama ini saya menghabiskan malam yang sangat menarik bersama seorang teman yang menjabat sebagai direktur sebuah perusahaan manufakturing yang berkembang pesat. Pesawat TV kebetulan sedang menyiarkan salah satu acara kuis yang paling populer. Orang yang ditanyai sudah tampil selama beberapa minggu. Ia dapat menjawab segala macam persoalan, banyak yang tampaknya tidak masuk akal.

Sesudah ia menjawab pertanyaan yang sangat aneh, sesuatu mengenai sebuah gunung di Argentina, tuan rumah saya memandang ke arah saya dan berkata, "Berapa banyak menurut Anda saya akan membayar orang muda itu seandainya ia bekerja untuk saya?"
"Berapa?" tanya saya.
"Tidak lebih dari £100 – bukan per minggu, bukan per bulan, melainkan seumur hidup. Saya sudah menilainya. "Ahli" itu tidak dapat berpikir. Ia hanya dapat menghafal. Ia hanya ensiklopedi berjalan, dan saya kira dengan £100 saya dapat membeli satu set ensiklopedi yang bagus.
"Yang saya inginkan di sekeliling saya," lanjutnya, "adalah orang yang dapat memecahkan masalah, yang dapat memikirkan gagasan. Orang yang dapat bermimpi dan kemudian mengembangkan mimpi tersebut ke dalam aplikasi praktis; dan manusia–gagasan dapat menghasilkan uang. Manusia-fakta tidak dapat."

Tiga Cara untuk Menyembuhkan Dalih Inteligensi
Tiga cara mudah untuk menyembuhkan dalih inteligensi adalah:

1. Jangan pernah meremehkan inteligensi Anda sendiri dan menganggap terlalu tinggi inteligensi orang lain. Berkonsentrasilah pada apa yang Anda miliki. Temukan bakat unggul Anda. Ingat, bukan berapa banyak inteligensi yang Anda miliki yang penting, melainkan bagaimana Anda menggunakan otak Anda. Manajemenilah otak Anda daripada khawatir mengenai IQ Anda.
2. Ingatkan diri Anda beberapa kali setiap hari. "Sikap saya lebih penting daripada inteligensi saya." Di tempat kerja dan di rumah, praktekkan sikap positif. Lihat alasan mengapa Anda dapat melakukannya, bukan alasan mengapa Anda tidak dapat. Kembangkan sikap "Saya menang." Manfaatkan inteligensi Anda untuk pemakaian positif yang kreatif. Gunakan otak Anda untuk mencari cara-cara untuk menang, bukan membuktikan bahwa Anda akan kalah.
3. Ingat bahwa kemampuan berpikir jauh lebih bernilai daripada kemampuan mengingat fakta. Gunakan pikiran Anda untuk menciptakan dan mengembangkan gagasan, untuk mencari cara-cara baru dan lebih baik untuk mengerjakan segala sesuatunya. Tanya diri Anda sendiri, "Apakah saya menggunakan kemampuan mental saya untuk membuat sejarah, atau apakah saya menggunakannya hanya unuk merekam sejarah yang dibuat oleh orang lain?"

(III) **Tidak Ada Gunanya. Saya Terlalu Tua (terlalu Muda).** Dalih usia, penyakit kegagalan karena tidak pernah merasa berada pada usia yang tepat, muncul dalam dua bentuk yang mudah dikenali: variasi "Saya terlalu tua" dan "Saya terlalu muda."

Anda pernah mendengar ratusan orang dari segala usia menjelaskan prestasi mereka yang sedang-sedang saja dalam hidup mereka lebih kurang seperti ini: "Saya terlalu tua (atau terlalu muda) untuk melakukan terobosan sekarang ini. Saya tidak dapat mengerjakan apa yang ingin saya kerjakan, atau saya mampu kerjakan, karena rintangan usia."
Mengherankan sekali dan patut disayangkan bahwa hanya sedikit orang yang merasa bahwa mereka berada dalam "usia yang cocok." Dalih ini menutup pintu bagi peluang yang sebenarnya bagi ribuan orang. Mereka mengira usia mereka salah, sehingga mereka bahkan tidak berniat untuk mencoba.
Variasi "Saya terlalu tua" adalah bentuk yang paling lazim dari dalih usia. Penyakit ini menyebar dengan cara yang samar. Drama dan artikel majalah tentang topik tersebut, "Mengapa Anda Terlalu Tua pada Usia Empat Puluh" sangat populer, bukan karena menggambarkan fakta yang sebenarnya, melainkan karena menarik banyak pikiran khawatir yang mencari dalih.

Bagaimana Mengatasi Dalih Usia

Dalih usia dapat disembuhkan. Beberapa tahun yang lalu sewaktu saya menjalankan suatu program pelatihan penjualan, saya mendapatkan serum yang ampuh untuk menyembuhkan penyakit ini sekaligus memberikan vaksin melawan kekambuhannya.
Di dalam program pelatihan itu ada seorang peserta yang bernama Cecil. Ia berusia 40 tahun, ingin mengangkat dirinya menjadi wiraniaga, tetapi mengira bahwa dirinya sudah terlalu tua. "Bagaimanapun," ia menjelaskan. "Saya harus memulai dari awal sekali. Dan pada usia empat puluh, saya sudah jauh terlalu tua."
Saya berbicara dengan Cecil beberapa kali mengenai masalah "usia tua" ini. Saya menggunakan obat yang sudah diuji dengan baik, "Anda setua yang Anda rasakan," tetapi ternyata cara ini tidak manjur. (Terlalu sering orang menjawab dengan ketus "Tetapi saya memang merasa tua!")
Akhirnya, saya menemukan metode yang ampuh. Suatu hari sesudah sesi pelatihan, saya berkata, "C-cil, kapan usia produktif manusia dimulai?"
Ia berpikir beberapa detik dan menjawab, "Oh, ketika ia berusia sekitar 20 tahun, saya kira."
"Benar," saya membenarkan. "Nah kapan usia produktif manusia berakhir?"
Cecil menjawab, "Kalau ia tetap sehat dan menyukai pekerjaannya, saya kira orang masih sangat berguna ketika ia berusia 70 atau lebih."
"Baiklah," saya berkata, "banyak orang masih sangat produktif sesudah mereka mencapai usia 70, tetapi marilah kita sepakati apa yang baru saja Anda katakan. Tahun-tahun produktif manusia terentang dari usia 20 hingga 70. Itu berarti rentang waktu 50 tahun, atau setengah abad. Anda sekarang baru berusia 40 tahun. Berapa tahun kehidupan produktif yang sudah Anda jalankan?"
"Dua puluh," jawabnya.
"Dan berapa tahun lagi yang tersisa?"

"Tiga puluh," jawabnya.
"Dengan kata lain, Anda bahkan belum mencapai setengah jalan; Anda baru menggunakan 40 persen dari tahun-tahun produktif Anda."
Saya menatap Cecil dan mengetahui bahwa ia mengerti maksudnya. Ia sembuh dari dalih usia. Cecil sekarang melihat bahwa ia masih mempunyai banyak tahun penuh peluang yang tersisa. Ia berubah dari berpikir, "Saya sudah terlalu tua," menjadi "Saya masih muda." Cecil kini sadar bahwa usia kini tidak menjadi soal. Sikap terhadap usia itulah yang menjadikannya berkat atau penghalang.
Menyembuhkan diri Anda dari dalih usia kerap membuka pintu menuju peluang yang Anda kira sudah terkunci rapat. Seorang kerabat saya menghabiskan waktu bertahun-tahun mengerjakan banyak hal yang berbeda – menjual, mengoperasikan per-usahannya sendiri, bekerja di bank – tetapi ia tidak pernah benar-benar menemukan apa yang sebenarnya ingin ia kerjakan. Akhirnya, ia menyimpulkan bahwa satu hal yang ia ingin lakukan lebih dari segala yang lain adalah menjadi pendeta. Akan tetapi ia berpikir tentang hal itu, ia merasa dirinya sudah terlalu tua. Ia kini berusia 45 tahun, mempunyai tiga anak, dan sedikit uang.
Akan tetapi untunglah ia mengumpulkan segenap kekuatannya dan berkata kepada dirinya sendiri, "Empat puluh lima atau bukan, saya akan menjadi pendeta."
Dengan kepercayaan yang sangat besar, ia mulai mengikuti program pendidikan untuk menjadi pendeta yang lamanya lima tahun. Lima tahun kemudian ia ditahbiskan menjadi pendeta dan tinggal di tengah jemaah yang lumayan besar di Amerika Serikat.
Tua? Tentu saja tidak. Ia masih mempunyai 20 tahun kehidupan produktif di depannya. Belum begitu lama saya berbicara dengan orang ini dan ia berkata kepada saya, "Anda tahu, jika saya tidak mengambil keputusan besar itu sewaktu saya berusia 45, saya akan menjalani sisa hidup saya dengan menjadi tua dan tidak puas. Sekarang saya merasa sama mudanya dengan 25 tahun yang lalu."
Dan ia memang hampir tampak semuda itu. Jika Anda menaklukkan dalih usia, Anda pun memperoleh optimisme orang muda dan merasa muda. Ketika Anda mengalahkan ketakutan Anda akan keterbatasan usia, Anda pun menambahkan tahun-tahun ke dalam kehidupan Anda, dan juga keberhasilan.
Seorang bekas teman kuliah memberikan sudut pandang yang menarik mengenai bagaimana mengalahkan dalih usia. Bill lulus dari Harvard dalam usia 20-an. Sesudah 24 tahun berkecimpung dalam bisnis pialang saham, di mana selama itu ia memperoleh penghasilan yang lumayan, Bill memutuskan bahwa ia ingin menjadi profesor universitas. Teman-teman Bill memperingatkan bahwa ia akan terlalu membebani dirinya dalam program belajar yang berat. Namun, Bill bertekad mencapai tujuannya ini, dan mendaftar di University of Illinois – pada usia 51 tahun. Pada usia 55 tahun ia meraih

gelarnya. Sekarang ini ia adalah Ketua Jurusan Ekonomi di sebuah perguruan tinggi seni liberal murni. Ia juga berbahagia. Ia tersenyum ketika berkata, "Saya masih mempunyai hampir sepertiga dari tahun-tahun saya yang menyenangkan."

Usia tua adalah penyakit kegagalan. Kalahkan penyakit ini dengan menolaknya menahan diri Anda.

Kapan seseorang itu terlalu muda? Variasi "Saya terlalu muda" dari dalih usia mengakibatkan kerusakan yang besar pula. Sekitar satu tahun yang lalu, seorang pemuda bernama Jerry yang berusia 23 tahun datang kepada saya dengan sebuah masalah. Jerry adalah pemuda yang baik. Ia menjadi pasukan terjun selama perang, dan kemudian melanjutkan kuliah. Sementara kuliah, Jerry membiayai istri dan putranya dengan menjual untuk perusahaan transfer dan penyimpanan. Ia telah melakukan pekerjaan yang baik sekali, baik di perguruan tinggi maupun untuk perusahaannya.

Namun, hari ini Jerry merasa khawatir. "Dr. Schwartz," katanya, "saya mempunyai sebuah masalah. Perusahaan tempat saya bekerja menawarkan pekerjaan sebagai manajer penjualan. Ini akan menjadikan saya penyelia (supervisor) atas delapan orang wiraniaga."

"Selamat, itu berita baik!" saya berkata. "Tetapi Anda tampaknya khawatir."

"Ya," lanjutnya, "kedelapan orang yang akan saya selia berusia 7 hingga 21 tahun lebih tua dari saya. Apa menurut Anda yang harus saya lakukan? Dapatkah saya menanganinya?"

"Jerry," saya menjawab, "manajer umum perusahaan Anda jelas menganggap Anda cukup tua, karena kalau tidak ia tidak mungkin menawarkan pekerjaan ini untuk Anda. Ingat saja tiga pokok ini dan segalanya akan berjalan baik: pertama, jangan terlalu memperhatikan usia. Di pertanian, seorang anak laki-laki dianggap dewasa kalau ia terbukti dapat melakukan pekerjaan seorang dewasa. Usia tidak ada kaitannya dengan pengakuan kedewasaan. Dan ini berlaku pada Anda. Jika Anda membuktikan diri mampu menangani pekerjaan seorang manajer penjualan, Anda otomatis sudah cukup tua untuk itu.

"Kedua, jangan sombong. Perlihatkan respek kepada wiraniaga bawahan Anda. Minta mereka memberikan saran. Buat mereka merasa bekerja untuk seorang kapten tim, bukan diktator. Lakukan ini, dan orang-orang itu akan bekerja bersama bersama Anda, bukan menentang Anda.

"Ketiga, biasakan diri membawahkan orang yang lebih tua bekerja untuk Anda. Para pemimpin di segala bidang segera mendapatkan diri mereka lebih muda dibandingkan banyak dari orang yang mereka pimpin. Jadi, biasakan diri mempunyai bawahan yang lebih tua bekerja untuk Anda. Hal ini akan sangat membantu pada tahun-tahun mendatang ketika peluang yang lebih besar muncul.

"Dan ingat, Jerry, usia Anda tidak akan menjadi penghalang jika Anda tidak menjadikannya demikian."

Sekarang ini, Jerry berhasil baik. Ia menyukai bisnis transportasi dan sekarang

ia merencanakan untuk mengorganisasikan perusahaannya sendiri dalam beberapa tahun mendatang.

Kemudaan menjadi kelemahan hanya jika orang muda memandangnya demikian. Anda sering mendengar bahwa pekerjaan tertentu mensyaratkan kematangan fisik, pekerjaan seperti menjual surat berharga dan asuransi. Sama sekali omong kosong bahwa Anda harus mempunyai rambut kelabu, atau botak sama sekali, agar mendapatkan kepercayaan investor. Yang benar-benar penting adalah seberapa baik Anda menguasai pekerjaan Anda. Jika Anda menguasai pekerjaan Anda dan mengerti orang lain, Anda cukup matang untuk menanganinya. Usia tidak mempunyai kaitan dengan kemampuan, kecuali jika Anda meyakinkan diri Anda bahwa tahun-tahun itu saja akan memberi Anda bahan yang Anda perlukan untuk menghasilkan nama baik.

Banyak orang muda merasa bahwa mereka dihambat oleh usia mereka yang masih muda. Memang benar bahwa orang lain di dalam organisasi yang merasa tidak aman dan takut kehilangan pekerjaan mungkin berusaha menghambat jalan Anda untuk maju, dengan menggunakan usia atau alasan lain.

Namun, orang yang benar-benar cakap di dalam perusahaan tidak akan berbuat begitu. Mereka akan memberi Anda tanggung jawab sebesar yang mereka rasa dapat Anda tangani dengan baik. De-monstrasikan bahwa Anda mempunyai kemampuan dan sikap positif dan kemudaan Anda akan dianggap sebagai keuntungan.

Ringkasnya, obat untuk dalih usia adalah:

1. Lihat usia Anda yang sekarang secara positif. Berpikirlah "Saya masih muda," bukan "Saya sudah tua." Berlatihlah memandang ke depan ke cakrawala baru, dan dapatkan antusiasme serta perasaan muda.
2. Hitung berapa banyak waktu produktif yang masih Anda miliki. Ingat, usia 30 berarti masih ada 80 persen kehidupan produktif yang dimiliki. Dan usia 50 berarti masih ada 40 persen – 40 persen yang terbaik – dari tahun-tahun penuh peluang yang tersisa. Hidup sebenarnya lebih panjang daripada yang kebanyakan orang duga!
3. Investasikan waktu masa depan dalam mengerjakan apa yang benar-benar ingin Anda kerjakan. Terlalu terlambat jika Anda membiarkan pikiran Anda bersifat negatif dan berpikir bahwa segalanya sudah terlambat. Berhentilah berpikir "Saya seharusnya memulai bertahun-tahun yang lalu." Itu adalah berpikir gagal. Sebagai gantinya berpikirlah, "Saya akan memulai sekarang, tahun-tahun terbaik saya menanti di depan saya." Itulah cara orang sukses berpikir.

(IV) **Tetapi Kasus Saya lain; Saya Menarik Nasib Buruk**. Belum lama ini, saya mendengar seorang insinyur dalam bidang lalu lintas mendiskusikan keamanan jalan raya. Ia menunjukkan bahwa lebih dari 40.000 orang terbunuh setiap tahun di dalam apa yang disebut kecelakaan lalu lintas. Pokok utama dari pembicaraannya adalah bahwa tidak ada apa yang disebut sebagai kecelakaan yang sesungguhnya. Yang kita sebut kecelakaan adalah akibat dari kelalaian manusia atau kegagalan mekanis, atau kombinasi dari keduanya.

Apa yang dikatakan oleh ahli lalu lintas ini menyokong apa yang dikatakan oleh orang bijak zaman dahulu: ada sebab untuk segalanya. Tidak ada yang terjadi tanpa sebab. Tidak ada yang kebetulan mengenai cuaca sekarang ini. Ini adalah akibat dari sebab yang spesifik. Dan tidak ada alasan untuk percaya bahwa urusan manusia merupakan pengecualian.

Namun, hampir tidak ada hari yang berlalu tanpa Anda mendengar seseorang menimpakan kesalahan pada nasib "buruk." Dan jarang sekali Anda tidak mendengar seseorang menghubungkan keberhasilan orang lain dengan nasib "baik."

Mari saya ilustrasikan bagaimana orang mengalah pada dalih nasib. Belum lama ini saya makan siang bersama tiga orang eksekutif junior yang masih muda. Topik percakapan hari itu adalah George C, yang baru saja sehari sebelumnya dipilih dari kelompok mereka untuk mendapatkan promosi besar. Mengapa George mendapatkan jabatan itu? Ketiga orang muda ini menggali untuk menemukan segala macam alasan: nasib baik, katrol, menjilat, istri George dan bagaimana wanita itu bermain mata dengan bos – yang semuanya tidak benar. Kenyataannya George memang benar-benar memenuhi syarat. Ia selama ini bekerja lebih baik dibandingkan yang lain. Ia bekerja lebih keras. Ia mempunyai kepribadian yang lebih efektif.

Saya juga mengetahui bahwa para karyawan senior di perusahaan tersebut sudah menghabiskan banyak waktu mempertimbangkan mana dari keempat orang tersebut yang akan dipromosikan. Ketiga orang yang kecewa tersebut seharusnya menyadari bahwa para eksekutif puncak tidak memilih eksekutif utama dengan jalan undian.

Saya berbicara mengenai keseriusan dalih nasib tersebut belum lama ini dengan seorang wiraniaga dari perusahaan pembuat peralatan mesin. Ia menjadi bersemangat mengenai masalah tersebut dan mulai berbicara tentang pengalamannya sendiri dengan dalih tersebut.

"Saya tidak pernah mendengarnya disebut demikian sebelumnya," ujarnya, "tetapi ini adalah salah satu dari masalah paling sulit yang harus digeluti oleh setiap eksekutif penjualan. Baru kemarin sebuah contoh yang sempurna tentang apa yang Anda bicarakan terjadi di perusahaan saya.

"Salah seorang wiraniaga datang sekitar pukul empat dengan pesanan besar untuk peralatan mesin. Seorang wiraniaga lain, yang volume penjualannya begitu rendah sehingga ia menjadi masalah, berada di kantor saat itu. Mendengar John menyampaikan berita baik tersebut, ia dengan agak iri

mengucapkan selamat kepadanya dan kemudian berkata, 'Wah, John, Anda kembali beruntung!'
"Nah, yang tidak mau diterima oleh wiraniaga yang lemah ini adalah bahwa nasib tidak ada kaitannya dengan pesanan besar yang didapat oleh John. John sudah menggarap pelangan itu selama berbulan-bulan. Ia sudah berulang kali berbicara dengan selusin orang di luar sana. John tidak tidur selama beberapa malam memikirkan secara persis apa yang terbaik untuk mereka. Kemudian ia menemui empat insinyur kami untuk membuat desain pendahuluan dari peralatan tersebut. John bukan beruntung, kecuali jika Anda boleh menyebut kerja yang direncanakan secara cermat dan dilaksanakan secara sabar sebagai keberuntungan.
Seandainya nasib digunakan untuk mereorganisasi bisnis. Jika nasib menentukan siapa yang mengerjakan apa dan siapa yang pergi ke mana, semua perusahaan di negara ini akan berantakan. Asumsikan sejenak bahwa sebuah perusahaan dagang yang besar diharapkan melakukan reorganisasi sepenuhnya berdasarkan nasib. Untuk melaksanakan reorganisasi tersebut, nama-nama semua karyawan akan dimasukkan ke dalam sebuah tong. Nama pertama yang keluar akan menjadi direktur pengelola, kedua wakilnya, dan seterusnya hingga pesuruh kantor.
Kedengarannya bodoh, bukan? Nah, begitulah caranya nasib bekerja.
Orang yang naik hingga ke puncak di dalam pekerjaan apa pun – manajemen bisnis, penjualan, hukum, rekayasa, akting, atau apa saja – tiba di sana karena mereka mempunyai sikap yang unggul dan menggunakan pikiran sehat mereka dalam kerja keras.

Taklukkan Dalih Nasib dengan Dua Cara

1. Terimalah hukum sebab-akibat. Perhatikan kembali apa yang tampaknya sebagai "nasib baik" seseorang. Anda tidak akan menemukan nasib baik, melainkan persiapan, perencanaan, dan pikiran penghasil sukses yang mengawali "keberuntungannya." Perhatikan kembali apa yang tampaknya merupakan "nasib buruk" seseorang. Lihat, dan Anda akan menemukan alasan spesifik tertentu. Tuan keberhasilan menerima suatu kemunduran; ia belajar dan mendapatkan keuntungan. Tetapi ketika Tuan Kegagalan kalah, ia lalai untuk belajar.
2. Jangan menjadi orang yang suka berangan-angan kosong. Jangan boroskan energi mental Anda untuk memimpikan cara-cara tanpa usaha untuk
mendapatkan keberhasilan. Kita tidak menjadi berhasil hanya melalui nasib baik. Keberhasilan datang dari pelaksanaan hal-hal dan penguasaan prinsip-prinsip yang menghasilkan keberhasilan. Jangan mengandalkan nasib baik untuk mendapatkan promosi, kemenangan, hal-hal yang baik dalam hidup ini. Sebaliknya, berkonsentrasilah pada

pengembangan kualitas-kualitas itu di dalam diri Anda yang akan menjadikan Anda seorang pemenang.

Bangun Kepercayaan dan Hancurkan Ketakutan

Teman-teman bermaksud baik ketika mereka mengatakan, "Itu cuma imajinasimu. Jangan khawatir. Tidak ada yang perlu ditakutkan."
Akan tetapi, Anda dan saya tahu bahwa jenis hiburan ini tidak pernah benar-benar berhasil. Komentar penghibur seperti ini mungkin memberi kita kelegaan dari ketakutan akut selama beberapa menit, atau mungkin beberapa jam, tetapi bukan kesembuhan permanen dari ketakutan, dan hal ini tidak pernah membangun kepercayaan.
Kita harus menghadapinya. Ketakutan itu nyata. Dan oleh karena itu, kita harus mengenalinya sebelum dapat menaklukkannya.
Kebanyakan ketakutan sekarang ini bersifat psikologis. Kekhawatiran, ketegangan, rasa malu, panik semua ini berakar dari imajinasi negatif yang salah penanganan. Akan tetapi, sekadar mengetahui tempat pembiakan ketakutan tidak menyembuhkan ketakutan. Jika dokter menemukan bahwa Anda mengidap infeksi di suatu bagian tubuh Anda, ia tidak berhenti di sini. Ia melanjutkan dengan pengobatan untuk menyembuhkan infeksi tersebut. Pengobatan kuno untuk "itu cuma dalam pikiranmu" mengasumsikan bahwa ketakutan itu tidak ada. Tetapi kenyataannya ketakutan itu ada. Ketakutan itu benar-benar riil. Ketakutan adalah Musuh sukses nomor satu. Ketakutan menghentikan orang memanfaatkan peluang; ketakutan meletihkan vitalitas fisik; ketakutan benar-benar membuat orang sakit, menyebabkan gangguan organik, memendekkan umur; ketakutan menutup mulut Anda ketika Anda sebenarnya ingin berbicara. Ketakutan – ketidakpastian, tidak adanya kepercayaan – menjelaskan mengapa kita tetap menderita resesi ekonomi. Ketakutan menjelaskan mengapa jutaan orang hanya mencapai sedikit dan menikmati sedikit. Sesungguhnya, ketakutan adalah kekuatan yang ampuh. Dengan satu atau lain cara, ketakutan menghambat orang mendapatkan apa yang mereka inginkan dari hidup ini. Ketakutan dari segala jenis dan ukuran adalah bentuk infeksi psikologis. Namun, kita dapat menyembuhkan infeksi mental dengan cara yang sama kita menyembuhkan infeksi tubuh – dengan pengobatan spesifik yang sudah terbukti manjur. Pertama, sebagai bagian dari persiapan pengobatan, Anda harus membiasakan diri Anda dengan kenyataan ini: semua kepercayaan dipelajari dan dikembangkan. Tak seorang pun dilahirkan dengan kepercayaan diri. Orang yang memancarkan kepercayaan diri, yang tampaknya telah menaklukkan kekhawatiran, yang tenang di mana saja, dan sepanjang waktu, memperoleh kepercayaan diri mereka dengan melatih diri mereka.
Anda pun dapat melakukan ini. Selama Perang Dunia II, Angkatan Laut

memastikan bahwa para prajuritnya yang baru dapat berenang, atau dapat belajar berenang. Prajurit yang tidak dapat berenang dimasukkan ke dalam kelas-kelas renang. Saya menyaksikan beberapa pengalaman pelatihan itu. Mengasyikkan sekali menyaksikan pemuda-pemuda yang sehat takut melihat air yang tidak terlalu dalam. Salah satu latihan mengharuskan mereka melompat dari papan setinggi 1,8 meter ke dalam air sedalam 2,4 meter, sementara setangah lusin jago renang berdiri mengawasi.

Pemandangan ini juga mengganggu. Ketakutan yang diperlihatkan orang-orang muda ini riil. Namun, yang ada di antara mereka dan takluknya rasa takut adalah lompatan ke dalam air di bawah. Lebih dari sekali saya melihat beberapa dari mereka "secara tidak sengaja" terdorong jatuh dari atas papan. Hasilnya – ketakutan pun dikalahkan.

Insiden ini, yang akrab dengan ribuan mantan orang Angkatan Laut, mengilustrasikan satu hal tindakan mengalahkan ketakutan. Sebaliknya, kebimbangan dan penundaan memupuk rasa takut.

Catat kebenaran itu di dalam buku catatan keberhasilan Anda – TINDAKAN MENGALAHKAN KETAKUTAN.

Tindakan memang mengalahkan ketakutan. Beberapa bulan yang lalu seorang usahawan yang sangat cemas dalam usianya yang empat puluhan datang menemui saya. Ia memegang jabatan yang menuntut tanggung jawab sebagai pembeli untuk sebuah perusahaan pengecer yang besar.

Dengan gugup, ia menjelaskan, "Saya takut kehilangan pekerjaan saya. Saya punya perasaan bahwa hari-hari saya segera berakhir
di perusahaan ini."

"Mengapa begitu?" saya bertanya.

"Ya, karena angka penjualan di departemen saya lebih rendah dibandingkan tahun lalu. Ini buruk sekali mengingat total penjualan toko naik 6 persen. Selama ini ada beberapa kritik bahwa kerja saya menurun. Saya merasa kehilangan pegangan.

Asisten saya merasakan hal ini, saya yakin. Anggota staf senior lain sadar bahwa saya tidak sebaik dahulu." Dan ia pun melanjutkan.

Akhirnya, saya memotong dan bertanya, "Apa yang akan Anda lakukan mengenai hal ini? Apa yang akan Anda coba lakukan untuk
memperbaiki situasinya?"

"Ah," desahnya, "tidak banyak yang dapat saya lakukan, saya kira, kecuali mengharapkan yang terbaik."

Terhadap komentar ini saya bertanya: "Secara jujur sekarang, apakah harapan saja cukup?" Tanpa memberinya kesempatan untuk
menjawab, saya mengajukan satu pertanyaan lain. "Mengapa tidak mengambil tindakan untuk menunjang harapan Anda?"

"Lanjutkan," pintanya.

"Nah, ada dua jenis tindakan yang tampaknya cocok dengan kasus Anda. Pertama, mulai siang ini untuk menggerakkan angka penjualan ke atas. Anda

harus menghadapinya. Ada alasan mengapa penjualan Anda menurun. Cari tahu. Mungkin Anda memerlukan penjualan khusus untuk mengobral barang Anda yang lambat bergerak, sehingga Anda akan dapat membeli beberapa stok baru.
Barangkali Anda dapat mengatur ulang lemari peraga Anda. Mungkin wiraniaga Anda perlu lebih antusias. Saya tidak dapat meramalkan apa yang akan menaikkan penjualan Anda, tetapi salah satunya pasti akan berhasil. Dan mungkin bijaksana jika Anda berbicara secara pribadi dengan manajer bawahan Anda. Minta nasihatnya. Ia mungkin mempunyai beberapa gagasan bagus yang sudah lama ingin ia terapkan. Dan sejauh berkenaan dengan kehilangan pekerjaan, ingatlah bahwa terlalu mahal bagi toko untuk mengganti Anda selama para direktur merasa ada peluang perbaikan dari Anda."
Saya melanjutkan. "Kemudian minta asisten pembelian Anda bergerak. Biarkan orang di sekeliling Anda mengetahui bahwa Anda masih hidup."

Keberanian muncul kembali di matanya. Kemudian ia bertanya, "Anda katakan ada dua jenis tindakan yang harus saya ambil. Apa yang kedua?"
"Jenis tindakan yang kedua, yang dapat Anda katakan sebagai polis asuransi, adalah membiarkan dua atau tiga dari teman bisnis Anda yang terdekat di dalam bidang tersebut mengetahui bahwa Anda mungkin mempertimbangkan tawaran dari toko lain, dengan asumsi tentu saja pekerjaan itu jauh lebih baik dibandingkan pekerjaan yang sekarang.
"Saya sedikit pun tidak percaya bahwa pekerjaan Anda tidak akan terjamin sesudah Anda mengambil beberapa tindakan positif untuk membuat angka penjualan itu naik. Tetapi, untuk berjaga-jaga, adalah lebih baik jika Anda mendapat satu atau dua tawaran. Ingat, sepuluh kali lebih mudah bagi seseorang yang mempunyai pekerjaan untuk mendapatkan pekerjaan lain dibandingkan orang yang menganggur untuk mendapatkan pekerjaan."
Dua hari yang lalu, orang yang pernah mengalami kesulitan ini mengunjungi saya.
"Sesudah pembicaraan kita waktu itu, saya bekerja keras. Saya membuat beberapa perubahan, tetapi perubahan dasarnya adalah dengan para wiraniaga saya sendiri. Saya biasanya mengadakan rapat penjualan sekali seminggu, tetapi sekarang saya mengadakannya setiap pagi. Saya membuat orang-orang itu benar-benar antusias. Segera sesudah mereka melihat kehidupan di dalam diri saya, mereka bersedia bekerja lebih keras pula. Mereka cuma menunggu saya untuk memulai segalanya bergerak kembali. Segalanya berjalan baik. Minggu lalu, penjualan saya jauh di atas tahun lalu, dan jauh lebih baik dibandingkan rata-rata penjualan toko. "Oh, omong-omong," ia melanjutkan, "saya ingin memberitahu Anda beberapa berita baik yang lain. Saya mendapatkan dua tawaran pekerjaan sejak kita bertemu waktu itu. Dengan sendirinya saya merasa senang, tetapi saya menolak keduanya karena segalanya tampak baik kembali di sini."

Sewaktu menghadapi masalah sulit, kita tinggal di dalam lumpur hingga kita mengambil tindakan. Harapan adalah suatu awal.
Akan tetapi, harapan memerlukan tindakan untuk mendapatkan kemenangan.
Terapkan prinsip tindakan tersebut. Kali berikutnya Anda mengalami ketakutan besar atau ketakutan kecil, mantapkan diri Anda.
Lalu, cari jawaban untuk pertanyaan ini: Tindakan macam apa yang dapat saya ambil untuk menaklukkan ketakutan saya?
Kurung rasa takut Anda. Lalu, ambil tindakan yang tepat. Di bawah ini adalah beberapa dari contoh ketakutan, dan beberapa
tindakan yang mungkin dilakukan untuk mengobatinya.
Gunakan prosedur dua langkah ini untuk menyembuhkan ketakutan dan mendapatkan kepercayaan:
1. Kurung ketakutan Anda. Kunci rapat-rapat Tentukan secara persis apa yang Anda takutkan.

	Jenis Ketakutan	Tindakan
1	Rasa malu karena penampilan pribadi.	Perbaiki penampilan Anda. Pergilah ke tukang jahit yang bagus, pakaian Anda harus bersih dan disetrika. Rapikan rambut Anda. Tidak selalu perlu pakaian mahal untuk memperbaiki penampilan Anda.
2	Takut kehilangan pelanggan yang penting.	Bekerja dua kali lebih keras untuk memberikan pelayanan yang lebih baik. Perbaiki segalanya yang mungkin menyebabkan pelanggan kehilangan kepercayaan kepada Anda
3	Takut gagal dalam ujian	Ubah kekhawatiran menjadi waktu belajar.
4	Takut segalanya menjadi di luar kendali Anda sepenuhnya.	Alihkan perhatian pada sesuatu yang sama sekali berbeda. Pergilah ke kebun dan cabuti rumput. Bermainlah dengan anak-anak Anda. Pergilah ke bioskop, atau acara dansa.
5	Takut terluka secara fisik oleh sesuatu yang tidak dapat Anda kendalikan, seperti tornado, atau pesawat terbang yang lepas kendali.	Ubah perhatian Anda untuk membantu meredakan ketakutan yang dialami orang lain. Berdoalah.
6	Takut akan apa yang mungkin orang lain pikir atau katakan.	rencanakan untuk lakukan sudah benar. Lalu kerjakan. Tak seorang pun pernah mengerjakan apa saja yang berharga tanpa mendapat kritik
7	Takut membuat	Analisis semua faktor. Kemudian ambil

	investasi atau membeli rumah.	keputusan, dan bertalianlah dengan keputusan itu. Percayai penilaian Anda sendiri.
8	Takut kepada orang banyak. Pastikan bahwa apa yang Anda	Tempatkan mereka pada perspektif yang semestinya. Ingat, orang lain juga manusia biasa, yang mirip sekali dengan Anda.

2. Lalu, ambil tindakan. Ada semacam tindakan untuk ketakutan macam apa pun.
Dan ingat, keraguan hanya memperbesar ketakutan. Ambil tindakan segera. Bersikaplah tegas.
Kebanyakan tidak adanya kepercayaan diri dapat dirunut langsung hingga ingatan yang ditangani secara keliru.
Otak Anda mirip sekali dengan bank. Setiap hari Anda memasukkan deposito pikiran di dalam "bank pikiran" Anda. Deposito pikiran ini berkembang dan menjadi ingatan Anda. Ketika Anda mulai berpikir, atau ketika Anda menghadapi masalah, sebenarnya Anda mengatakan kepada bank ingatan Anda, "Apa yang sudah saya ketahui mengenai hal ini?"

Bank ingatan Anda otomatis akan menjawab dan menyuplai Anda dengan potongan informasi, yang berkaitan dengan situasi ini, yang Anda depositokan sebelumnya. Jadi, ingatan Anda adalah penyuplai dasar dari bahan mentah untuk pikiran Anda yang baru.
Kasir di dalam bank ingatan Anda sangat dapat diAndalkan. Jika Anda mendekatinya dan berkata, "Pak Kasir, saya mau mengambil beberapa pikiran yang saya depositokan pada masa lalu yang membuktikan bahwa saya inferior di hadapan hampir semua orang lain," ia akan menjawab, "Tentu, Tuan. Ingat bagaimana Anda gagal dua kali pada kesempatan sebelumnya ketika Anda mencoba hal ini? Ingat apa yang kepala sekolah katakan mengenai ketidakmampuan Anda menyelesaikan sesuatu. Ingat apa yang pernah kebetulan Anda dengar dari beberapa rekan sekerja yang mengatakan... Ingat..."
Dan terus menerus Kasir tersebut melanjutkan, menggali ke dalam otak Anda pikiran demi pikiran yang membuktikan bahwa Anda memang tidak memadai.
Namun, seandainya Anda mengunjungi kasir ingatan Anda dengan permintaan: "Pak Kasir, saya menghadapi keputusan yang sulit. Dapatkah Anda memberi saya pikiran apa pun yang akan menenteramkan saya?"
Dan kembali Kasir tersebut akan berkata, "Tentu, Tuan," tetapi kali ini ia menyampaikan pikiran-pikiran yang Anda depositokan sebelumnya, yang mengatakan Anda dapat berhasil. "Ingat pekerjaan hebat yang Anda lakukan pada situasi serupa sebelum . . . Ingat betapa besar kepercayaan yang diberikan Tuan Smith kepada Anda . . . Ingat apa yang dikatakan teman-teman baik Anda tentang diri Anda . . . Ingat..."
Kasir tersebut, dengan sangat responsif, membiarkan Anda menarik deposito

pikiran yang ingin Anda tarik. Bagaimanapun, ini adalah bank milik Anda. Berikut ini ada dua hal spesifik yang harus dilakukan untuk membangun kepercayaan melalui manajemen yang efisien atas bank ingatan Anda.

1. **Depositokan hanya pikiran positif di dalam bank ingatan Anda**. Mari kita hadapi dengan berani. Semua orang menghadapi banyak situasi yang tidak menyenangkan, memalukan, dan mengecilkan hati. Namun, orang yang sukses dan tidak sukses menghadapi situasi ini dengan cara yang langsung berlawanan. Orang yang tidak sukses boleh dikatakan memasukkannya ke dalam hati. Mereka memikirkan terus situasi yang tidak menyenangkan sehingga memberi mereka awal yang baik di dalam ingatan. Mereka tidak menjauhkan pikiran mereka dari situasi buruk tersebut. Pada malam hari, situasi yang tidak menyenangkan adalah hal terakhir yang mereka pikirkan. Sebaliknya, orang sukses yang percaya diri "tidak memikirkan situasi buruk itu lagi." Orang sukses berspesialisasi dalam memasukkan pikiran positif ke dalam bank ingatan mereka.
   Apa yang terjadi dengan mobil Anda jika setiap pagi sebelum Anda berangkat kerja Anda meraup dua genggam lumpur dan memasukkannya ke dalam rumah mesin. Mesin yang bagus itu segera akan berantakan, tidak mampu mengerjakan apa yang Anda ingin agar dikerjakannya. Pikiran negatif yang tidak menyenangkan yang didepositokan di dalam pikiran Anda mempengaruhi pikiran Anda dengan cara yang sama. Pikiran negatif mengakibatkan kerusakan pada motor mental Anda. Pikiran negatif menimbulkan kekhawatiran, frustrasi, dan perasan inferior. Pikiran negatif menempatkan Anda di pinggir jalan sementara orang lain meluncur maju.
   Kerjakan ini: pada saat-saat ketika Anda sendirian dengan pikiran Anda – ketika Anda sedang mengemudikan mobil, atau makan sendirian – ingat pengalaman yang menyenangkan dan positif. Masukkan pikiran-pikiran yang baik ke dalam bank ingatan Anda. Ini mendorong kepercayaan diri. Ini memberi Anda perasaan "Saya-merasa-enak." Ini membantu tubuh Anda tetap berfungsi dengan sehat.
   Berikut ini adalah rencana yang bagus sekali. Tepat sebelum Anda pergi tidur depositokan pikiran-pikiran baik ke dalam bank ingatan Anda. Hitung berkat yang Anda terima. Ingat hal-hal baik yang harus Anda syukuri; untuk istri, atau suami, anak Anda, teman Anda, kesehatan Anda. Ingat hal-hal baik yang Anda lihat dilakukan orang hari ini. Ingat kemenangan dan prestasi kecil Anda. Periksa kembali alasan mengapa Anda senang akan hidup ini.

2. **Tarik hanya pikiran yang positif dari bank ingatan Anda.**
   Beberapa tahun yang lalu, saya berhubungan erat dengan sebuah perusahaan konsultan psikologis. Mereka menangani banyak jenis kasus, tetapi kebanyakan masalah perkawinan dan situasi penyesuaian psikologis, semua berhubungan dengan persoalan pikiran.
   Suatu siang sementara saya sedang berbicara dengan kepala perusahaan tersebut mengenai profesinya dan teknik-teknikknya untuk membantu orang

yang mengalami gangguan serius dalam hal menyesuaikan diri, ia memberikan komentar ini: "Anda tahu, sebenarnya pelayanan saya tidak diperlukan seandainya orang mau melakukan satu hal."
"Apa itu?" saya bertanya ingin tahu.
"Cukup ini: hancurkan pikiran negatif sebelum pikiran tersebut menjadi monster mental.
"Kebanyakan individu yang saya coba tolong," melanjutkan, "mengoperasikan museum horor" mental milik mereka sendiri. Banyak kesulitan perkawinan, misalnya, melibatkan 'monster bulan madu.' Bulan madu tersebut tidak memuaskan seperti yang diharapkan oleh salah satu atau kedua pasangan, tetapi bukannya memendam ingatan itu, mereka merenungkannya ratusan kali hingga menjadi penghalang raksasa bagi hubungan perkawinan yang berhasil. Mereka datang kepada saya lima atau sepuluh tahun kemudian.
"Biasanya tentu saja klien saya tidak melihat di mana kesulitannya terletak. Tugas sayalah untuk menyingkap dan menjelaskan sumber kesulitan mereka untuk mereka, dan membantu mereka melihat bahwa kesulitan itu sebenarnya sepele.
"Orang dapat membuat monster mental dari hampir setiap kejadian yang tidak menyenangkan," teman saya yang psikolog itu melanjutkan.
"Kegagalan pekerjaan, cinta yang putus, investasi yang buruk, kekecewaan akan perilaku anak remaja – ini adalah monster yang lazim. Dan saya harus membantu orang-orang yang mengalami kesulitan itu menghancurkan monster-monster tadi."
Jelas bahwa setiap pikiran negatif, jika dipupuk dengan ingatan berulang, dapat berkembang menjadi monster pikiran yang nyata, yang menghancurkan kepercayaan dan melicinkan jalan bagi kesulitan psikologis yang serius.
Di dalam sebuah artikel terbaru di dalam Cosmo-politan Magazine, "The Drive Toward Self-Destruc-tion" (Dorongan ke arah penghancuran diri), Alice Mulcahey menunjukkan bahwa lebih dari 30.000 orang Amerika melakukan bunuh diri tiap tahun, dan 100.000 lagi berusaha mencabut nyawa mereka. Ia melanjutkan, "Ada bukti yang mengejutkan bahwa jutaan orang lain membunuh diri mereka sendiri dengan cara yang lebih lambat dan kurang kentara. Yang lain lagi melakukan bunuh diri spiritual dan bukan fisik, dengan terus menerus mencari jalan untuk menghina, menghukum dan umumnya merendahkan diri sendiri."

Teman saya yang psikolog mengatakan kepada saya bagaimana ia menolong salah seorang dari pasiennya untuk berhenti melakukan "bunuh diri mental dan spiritual." "Pasien wanita ini," ia menjelaskan, "berusia menjelang akhir tiga puluhan, dan mempunyai dua anak. Dalam terminologi awam, ia menderita depresi hebat. Ia mengingat semua insiden kehidupannya sebagai

pengalaman yang tidak menyenangkan. Hari-hari sekolahnya, perkawinannya, pengasuhan anak-anaknya, tempat ia tinggal – semua dipikirkan secara negatif. Ia dengan sukarela mengatakan bahwa ia tidak dapat mengingat pernah benar-benar merasa berbahagia. Dan karena apa yang orang ingat dari masa lalu mewarnai apa yang ia lihat pada masa sekarang, ia tidak melihat apa pun selain pesimisme dan kegelapan.

"Ketika saya bertanya kepadanya apa yang ia lihat di dalam sebuah gambar yang saya perlihatkan kepadanya, ia berkata, 'Tampaknya akan ada badai hebat nanti malam.' Itu adalah penafsiran termuram yang pernah saya dapat mengenai gambar tersebut." (Gambarnya adalah sebuah lukisan minyak berukuran besar yang menggambarkan matahari yang menggantung rendah di langit dan garis pantai berbatu karang dan bergerigi. Lukisan tersebut dikerjakan secara cerdik dan dapat dipandang sebagai matahari terbit atau matahari terbenam. Psikolog tersebut berkomentar kepada saya apa yang orang lihat di dalam gambar adalah petunjuk tentang kepribadiannya. Kebanyakan orang mengatakan gambar itu menunjukkan matahari yang sedang terbit. Akan tetapi, orang yang depresi dan mengalami gangguan mental tersebut nyaris selalu mengatakan itu matahari terbenam.)

"Sebagai psikolog, saya tidak dapat mengubah apa yang sudah ada di dalam ingatan seseorang. Akan tetapi, saya dapat, dengan kerja sama si pasien, membantu individu bersangkutan melihat masa lalunya dengan sudut yang berbeda. Itu adalah pengobatan umum yang saya gunakan pada wanita ini. Saya bekerja bersamanya untuk membantunya melihat keriangan dan kesenangan dalam masa lalunya dan bukan kekecewaan total.

"Sesudah enam bulan, wanita ini mulai memperlihatkan perbaikan. Pada saat itu, saya memberinya sebuah tugas khusus. Tiap hari saya memintanya memikirkan dan menuliskan tiga alasan spesifik mengapa ia harus bahagia. Kemudian, pada tugas yang berikutnya bersama saya setiap hari Kamis saya akan memeriksa daftar tersebut bersamanya. Saya meneruskan jenis pengobatan ini selama tiga bulan. Perbaikan yang dialami wanita ini sangat memuaskan. Sekarang, wanita ini dapat menyesuaikan diri secara sangat baik dengan situasinya. Ia bersikap positif dan tentu saja sama bahagianya dengan kebanyakan orang."

Ketika wanita ini berhenti menarik pikiran-pikiran negatif dari bank ingatannya, ia menuju kesembuhan.

Besar atau kecil masalah psikologis yang dialami, penyembuhan datang ketika orang belajar berhenti menarik pikiran negatif dari bank ingatannya dan sebagai gantinya menarik pikiran yang positif.

Jangan membangun monster mental. Jangan menarik pikiran yang tidak menyenangkan dari bank ingatan Anda. Ketika Anda mengingat situasi apa pun, berkonsentrasilah pada sisi baik dari pengalaman tersebut; lupakan yang buruk. Kuburkan saja sisi buruknya. Jika Anda mendapatkan diri Anda berpikir tentang sisi yang negatif, hentikan berpikir sama sekali.

Dan berikut ini adalah sesuatu yang sangat penting dan sangat membesarkan hati. Pikiran Anda ingin agar Anda melupakan hal-hal yang tidak menyenangkan. Seandainya Anda benar-benar mau bekerja sama, ingatan yang tidak menyenangkan secara bertahap akan layu dan kasir di dalam bank ingatan Anda akan menghapusnya.
Dr. Melvin S. Hattwick, psikolog periklanan, dalam mengomentari kemampuan kita untuk mengingat, mengatakan: "Jika perasaan yang timbul menyenangkan, iklan mempunyai peluang lebih baik untuk diingat. Jika perasaan yang ditimbulkan tidak menyenangkan, pembaca atau pendengar cenderung melupakan pesan iklannya. Hal yang tidak menyenangkan bertentangan dengan apa yang kita inginkan, kita pun tidak ingin mengingatnya."
Singkatnya, sebenarnya mudah untuk melupakan hal-hal yang tidak menyenangkan jika kita benar-benar menolak untuk mengingatnya. Tarik hanya pikiran yang positif dari bank ingatan Anda.

Biarkan pikiran yang lain memudar. Dan kepercayaan Anda, perasaan berada di puncak dunia, meluncur ke atas. Anda mengambil langkah besar ke depan menuju penaklukan ketakutan ketika Anda menolak mengingat pikiran negatif yang mencela diri.
Mengapa orang takut akan orang lain? Mengapa banyak orang merasa sadar diri jika berada di antara orang lain? Apa yang terletak di balik rasa malu? Apa yang dapat kita lakukan terhadap perasaan ini?
Ketakutan akan orang lain adalah ketakutan besar. Akan tetapi ada cara untuk menaklukkannya. Anda dapat menaklukkan ketakutan akan orang jika Anda mau belajar menempatkan mereka pada "perspektif yang benar."
Seorang teman bisnis, yang sangat berhasil dalam mengoperasikan pabriknya, menjelaskan kepada saya bagaimana ia mendapatkan perspektif yang benar mengenai orang. Contoh yang ia berikan menarik sekali.
"Sebelum masuk tentara dalam Perang Dunia II, saya takut-takut hampir kepada semua orang. Anda tidak akan percaya betapa pemalu dan cemasnya saya waktu itu. Saya merasa semua orang jauh lebih cerdik daripada saya. Saya khawatir mengenai fisik dan mental saya yang tidak memadai. Saya kira saya lahir untuk gagal.
"Kemudian, suatu kebetulan yang menguntungkan membuat saya kehilangan rasa takut saya akan orang selama saya berdinas di Angkatan Darat. Selama sebagian dari tahun 1942 dan 1943, ketika Angkatan Darat melantik anggota secepat mungkin, saya ditempatkan sebagai perawat medis di sebuah kamp besar. Hari demi hari saya membantu memeriksa orang-orang itu. Semakin banyak saya melihat para prajurit baru itu, semakin kurang rasa takut saya kepada orang.
"Semua orang yang dibariskan telanjang bulat itu tampak sangat serupa. Memang ada yang gemuk dan kurus, jangkung, dan pendek, tetapi mereka

semua sama-sama bingung, sama-sama kesepian. Padahal beberapa hari sebelumnya sebagian dari mereka adalah para eksekutif muda yang sedang menanjak. Sebagian adalah petani, sebagian wiraniaga, gelandangan, pekerja kasar. Beberapa hari sebelumnya, mereka adalah orang dengan bermacam jabatan. Namun, di depot pelantikan mereka semua sama.

"Saya memikirkan sesuatu yang mendasar saat itu. Saya tahu bahwa orang pada dasarnya mempunyai lebih banyak persamaan daripada perbedaan. saya mengetahui bahwa orang lain mirip sekali dengan saya. Ia menyukai makanan enak, ia merindukan keluarga dan teman, ia ingin maju, dan ia mempunyai masalah. Ia juga suka rileks. Jadi, jika orang lain pada dasarnya sama dengan saya, saya tidak perlu takut kepadanya."

Ada dua jalan untuk menempatkan orang di dalam perspektif yang benar:

1. Miliki pandangan yang seimbang mengenai orang lain Ingat dua hal ini sewaktu menghadapi orang: pertama, orang lain itu penting. Semua manusia penting. Akan tetapi ingat ini pula. Anda juga penting. Jadi, sewaktu berhadapan dengan orang lain, biasakanlah berpikir, "Kita adalah dua orang penting yang duduk bersama untuk membicarakan sesuatu demi kepentingan dan keuntungan bersama."

   Beberapa bulan yang lalu, seorang usahawan menelepon saya untuk mengatakan kepada saya bahwa ia baru saja mengangkat seorang anak muda yang saya rekomendasikan kepadanya belum lama ini. "Anda tahu apa yang membuat saya menerima orang ini?" tanya kawan saya. "Apa?" saya bertanya. "Caranya bersikap. Kebanyakan pelamar masuk ke kantor saya dengan setengah ketakutan. Mereka memberi saya semua jawaban yang mereka pikir ingin saya dengar. Sedikit banyak mereka bersikap seperti pengemis – mereka akan menerima apa saja.

   "Akan tetapi orang yang Anda rekomendasikan ini bersikap lain. Ia menghormati saya, tetapi yang sama pentingnya, ia menghormati dirinya sendiri. Ia juga mengajukan pertanyaan sebanyak yang saya ajukan kepadanya. Ia tidak seperti kelinci yang ketakutan. Ia benar-benar manusia, dan ia akan bekerja dengan baik."

   Sikap saling menganggap diri penting ini membantu membuat situasi seimbang. Orang lain itu tidak menjadi terlalu penting dibandingkan dengan diri Anda dalam pikiran Anda.

   Orang lain itu mungkin tampak sangat besar, sangat penting. Akan tetapi, ia tetap manusia biasayang pada dasarnya mempunyai minat, keinginan, dan masalah yang sama dengan Anda.

2. Kembangkan sikap penuh pengertian.

   Memang tidak sedikit orang yang seolah mau menerkam Anda, menggertak Anda, menjadikan Anda sasaran dan menakut-nakuti Anda Jika Anda tidak siap menghadapi orang-orang seperti ini, mereka dapat merusak kepercayaan diri Anda dan membuat Anda takluk sepenuhnya. Anda memerlukan pertahanan untuk menghadapi orang-orang seperti ini.

Beberapa bulan yang lalu di meja pemesanan kamar hotel Memphis, saya melihat suatu demonstrasi yang bagus sekali mengenai cara yang tepat untuk menghadapi orang seperti ini.
Saat itu pukul 17.00 lebih sedikit, dan hotel sibuk mendaftar tamu-tamu baru. Orang di depan saya memberikan namanya kepada pegawai di belakang meja dengan dengan nada memerintah. Pegawai tersebut berkata, "Ya, Tuan, kami sediakan satu kamar single untuk Anda."
"Single," bentak orang itu. "Saya memesan double." Pegawai tersebut berkata dengan sopan, "Coba saya periksa sebentar." Ia menarik permintaan pesanan tamu dari arsip dan berkata, "Maaf, Tuan. Telegram Anda menyebutkan single. Saya akan senang sekali menempatkan Anda di kamar double, kalau memang ada. Tetapi semua kamar double sudah penuh."
Tamu yang berang itu berkata, "Saya tidak peduli apa bunyi kertas itu, saya mau kamar double."
Kemudian ia mulai bersikap "anda-tahu-siapa-saya," diikuti dengan "Saya akan usahakan agar Anda dipecat. Anda lihat nanti. Saya akan buat Anda dipe-cat.
Di bawah serangan gencar, pegawai muda tersebut menyela, "Tuan, kami menyesal sekali, tetapi kami bertindak berdasarkan instruksi Anda."
Akhirnya, sang tamu yang benar-benar marah itu berkata, "Saya tidak akan mau tinggal di kamar yang terbagus di hotel ini sekarang – manajemennya benar-benar buruk," dan ia pun keluar.
Saya menghampiri meja penerimaan sambil berpikir si pegawai pasti marah setelah baru saja dimarahi habis-habisan. Sebaliknya, ia menyambut saya dengan salam yang ramah sekali "Selamat malam, Tuan." Ketika ia mengerjakan rutin yang biasa dalam mengatur kamar untuk saya, saya berkata ke-padanya, "Saya mengagumi cara Anda mengendalikan diri tadi. Anda benar-benar sabar."
"Ya, Tuan," katanya, "Saya tidak dapat marah kepada orang seperti itu. Anda lihat, ia sebenarnya bukan marah kepada saya. Saya cuma korban pelampiasan kemarahannya. Orang yang malang tadi mungkin baru saja ribut dengan istrinya, atau bisnisnya mungkin sedang lesu, atau barangkali ia merasa rendah diri, dan ini adalah peluang emasnya untuk melampiaskan kekesalannya."
Pegawai tadi menambahkan, "Pada dasarnya ia mungkin orang yang sangat baik. Kebanyakan orang begitu."
Sambil melangkah menuju lift, saya mengulang-ulang perkataannya, "Pada dasarnya ia mungkin orang yang sangat baik. Kebanyakan orang begitu."
Ingat dua kalimat itu kalau ada orang yang menyatakan perang pada Anda. Jangan membalas. Cara untuk menang dalam situasi seperti ini adalah dengan membiarkan orang tersebut melepaskan amarahnya, dan kemudian lupakan saja.
Beberapa tahun yang lalu, sewaktu memeriksa hasil ujian para mahasiswa,

saya menemukan satu yang sangat mengganggu saya. Mahasiswa tersebut memperlihatkan dalam diskusi di kelas dan tes sebelumnya bahwa ia jauh lebih cakap dibandingkan yang ia perlihatkan di atas kertas ujiannya. Ia sebenarnya adalah orang yang saya kira akan lulus dengan nilai tertinggi. Ternyata hasil ujiannya menempatkan dirinya di tempat terbawah.
Sebagaimana kebiasaan saya dalam kasus seperti ini, saya meminta sekretaris saya untuk menghubungi mahasiswa tersebut dan memintanya datang ke kantor saya karena ada urusan yang mendesak.
Tidak lama kemudian Paul pun muncul. Ia tampak seolah baru saja mengalami pengalaman yang mengerikan. Sesudah ia duduk, saya berkata kepadanya, "Ada apa, Paul? Hasil ujian Anda tidak seperti yang saya harapkan."
Paul mengalami perjuangan batin, menunduk, dan menjawab: "Pak, sesudah saya mengira Bapak mengetahui saya menyontek, saya benar-benar kalut. Saya sama sekali tidak dapat berkonsentrasi.
Terus terang ini pertama kali saya menyontek di universitas. Saya ingin sekali berhasil, maka saya ..."
"Tunggu sebentar," saya menyela, tetapi ia tidak mau berhenti berbicara. "Saya kira Bapak sudah mengusulkan agar saya dikeluarkan."
Sampai di sini Paul mulai mengemukakan rasa malu yang akan ditimbulkan oleh kejadian ini pada keluarganya, bagaimana kejadian ini menghancurkan hidupnya, dan semua akibatnya yang lain.
Akhirnya, saya berkata: "Tenang, Paul. Saya akan menjelaskan sesuatu. Saya tidak pernah melihatmu menyontek. Waktu engkau masuk dan mengatakannya kepada saya, tidak terpikir sedikitpun bahwa itulah persoalannya. Sayang sekali, Paul, engkau berbuat begitu."
Kemudian saya melanjutkan: "Paul, katakan kepada saya apa yang ingin engkau peroleh dari pengalamanmu di universitas?"
Ia sedikit lebih tenang sekarang, dan sesudah diam sejenak, ia berkata, "Pak, saya kira tujuan saya adalah belajar bagaimana menjalani hidup, tetapi saya kira saya gagal."
"Kita belajar dengan cara-cara yang berlainan," saya berkata. "Saya rasa engkau dapat belajar tentang keberhasilan yang sebenarnya dari pengalaman ini. Waktu engkau menyontek tadi, suara hatimu sangat mengganggumu. Ini membuatmu mengalami kompleks rasa bersalah yang pada gilirannya merusak kepercayaan dirimu. Sebagaimana engkau katakan tadi, engkau menjadi kalut.
"Biasanya, Paul, persoalan benar salah ini didekati dari sudut pandang moral atau keagamaan. Saya tidak akan mengkhotbahi engkau sekarang, tentang benar atau salah. Tapi mari kita lihat sisi praktisnya. Ketika engkau melakukan sesuatu yang bertentangan dengan suara hatimu, engkau merasa bersalah dan perasaan bersalah ini menghambat proses berpikir di dalam benakmu. Engkau tidak dapat berpikir jernih karena pikiranmu terus

bertanya, 'Apakah saya akan ketahuan? Apakah saya akan ketahuan?'
"Paul," saya melanjutkan, "engkau begitu ingin mendapatkan gelar tersebut sehingga engkau melakukan sesuatu yang engkau tahu salah. Ada banyak kesempatan dalam hidup ini ketika Anda akan sangat menginginkan sesuatu seperti gelar universitas, dan engkau akan tergoda melakukan sesuatu yang bertentangan dengan suara hatimu. Engkau mungkin saja berhasil. Akan tetapi, inilah yang akan terjadi. Perasaan bersalah akan menguasaimu dan hasilnya engkau akan terlalu sadar diri dan gelisah. Dan dalam jangka panjang Anda akan kehilangan apa yang Anda dapatkan secara curang."
Saya melanjutkan dengan menunjukkan bagaimana seorang usahawan atau profesional kehilangan pegangan karena ketakutan hebat bahwa istrinya akan mengetahui tentang hubungan cinta gelapnya dengan seorang wanita lain. "Apakah ia akan mengetahuinya? Apakah ia akan mengetahuinya?" Pertanyaan ini merusak kepercayaan dirinya hingga ia tidak dapat bekerja dengan baik di tempat kerja atau di rumah.

Saya mengingatkan Paul bahwa banyak penjahat tertangkap bukan karena ada petunjuk yang mengarah pada mereka, melainkan karena tindakan mereka diwarnai perasaan bersalah dan sadar diri yang berlebihan. Perasaan bersalah mereka menempatkan diri mereka dalam daftar tersangka.
Di dalam diri kita masing-masing ada keinginan untuk benar, untuk berpikir benar, dan bertindak benar. Jika kita menentang keinginan ini, kita memasukkan penyakit kanker ke dalam hati nurani kita. Kanker ini berkembang dan berkembang dengan memakan habis hati nurani kita.
Hindari melakukan apa saja yang akan menyebabkan Anda bertanya diri. 'Apakah saya akan tertangkap? Apakah saya akan tertangkap? Apakah saya dapat lolos?'
"Jangan mencoba mendapatkan gelar Anda jika itu berarti melanggar kepercayaan diri Anda."
Saya senang karena Paul mengerti maksud saya. Ia mendapatkan pelajaran praktis untuk mengerjakan apa yang benar. Lalu saya memintanya duduk dan mengikuti ujian ulangan. Dalam menjawab pertanyaannya, "Tapi bagaimana dengan pemecatan saya?" saya berkata, "Saya tahu apa peraturannya bagi orang yang menyontek. Tetapi engkau tahu, jika kami mengeluarkan semua mahasiswa yang memang menyontek, setengah dari dosen di sini harus ikut keluar. Dan jika kami mengeluarkan semua mahasiswa yang berpikir untuk menyontek, universitas ini harus ditutup. Jadi, saya melupakan seluruh kejadian ini jika engkau mau menolong saya."
"Dengan senang hati," ujar Paul.
Saya berjalan menghampiri rak buku dan mengambil buku pribadi saya berjudul Fifty Years with the Golden Rule, dan berkata, "Paul, baca buku ini dan kembalikan. Lihat bagaimana, dalam kata-kata J.C. Penney sendiri, hanya dengan mengerjakan apa yang benar menjadikannya salah seorang

Amerika terkaya."
Mengerjakan apa yang benar membuat hati nurani Anda puas. Dan ini membangun kepercayaan diri. Jika kita melakukan apa yang kita tahu salah, dua hal negatif pun terjadi. Pertama, kita merasa bersalah, dan rasa bersalah ini menggerogoti kepercayaan diri kita. Kedua, orang lain cepat atau lambat akan mengetahuinya dan kehilangan kepercayaan kepada kita.
Kerjakan apa yang benar dan peliharalah kepercayaan diri Anda. Itulah yang dimaksud dengan berpikir menuju sukses.
Ini adalah prinsip psikologis yang layak dibaca ulang hingga dua puluh lima kali. Baca hingga benar-benar meresapi diri Anda: Berpikir dengan percaya diri, bertindak dengan percaya diri.
Psikolog besar, Dr. George W. Crane, mengatakan di dalam bukunya yang terkenal, Applied Psy-chology, (Chicago: Hopkins Syndicate, Inc., 1950). "Ingat, gerakan (motion) adalah pendahulu emosi. Anda tidak dapat mengendalikan yang belakangan secara langsung, tetapi hanya melalui pilihan gerakan atau tindakan Anda. . . Untuk menghindari tragedi yang terlalu lazim ini (perbedaan dan kesalahpahaman dalam perkawinan), sadarilah fakta psikologis yang benar ini. Jalani gerakan yang benar setiap hari dan Anda segera akan mulai merasakan emosi yang sesuai! Pastikan Anda dan pasangan Anda menjalani gerakan kencan dan kecupan, pengungkapan pujian sehari-hari yang tulus, ditambah banyak ungkapan rasa hormat lain, dan Anda tidak perlu khawatir tentang emosi cinta. Anda tidak dapat bertindak setia untuk waktu yang sangat lama tanpa perasaan setia."
Para psikolog memberitahu bahwa kita dapat mengubah sikap kita dengan mengubah tindakan fisik kita. Sebagai contoh, Anda benar-benar merasa ingin tersenyum jika Anda membuat diri Anda tersenyum. Anda merasa lebih unggul jika Anda membuat diri Anda berdiri tegak ketimbang jika Anda membungkuk. Pada sisi negatif, memberengutlah dan Anda pun akan merasa lebih ingin memberengut.
Mudah untuk membuktikan bahwa gerakan dapat mengubah emosi. Orang yang malu-malu memperkenalkan diri dapat menggantikan sikap malu-malu ini dengan sikap percaya diri hanya dengan melakukan tiga tindakan sederhana secara serentak: Pertama, julurkan dan raih tangan lawan bicara dan genggam dengan hangat. Kedua, lihat langsung ke arah orang bersangkutan. Dan ketiga, katakan, "Senang sekali bertemu dengan Anda." Tiga tindakan sederhana ini secara otomatis dan seketika menghilangkan rasa malu. Tindakan penuh percaya diri menghasilkan cara berpikir yang penuh rasa percaya diri.

1. Duduklah selalu di kursi terdepan. Pernahkan Anda memperhatikan bahwa di dalam pertemuan di gereja, di kelas, dan pertemuan lain – bagaimana tempat duduk belakang terisi penuh lebih dahulu? Kebanyakan orang bergerombol duduk dibarisan belakang sehingga mereka tidak akan menjadi "terlalu mencolok." Dan alasan mengapa mereka tidak mau terlalu mencolok

adalah karena mereka kurang percaya diri.Duduk di depan membangun rasa percaya diri. Praktekkanlah. Mulai sekarang dan seterusnya jadikan kebiasaan untuk duduk di barisan sedepan mungkin. Memang Anda mungkin tampak sedikit lebih mencolok di depan, tetapi ingat tidak ada yang tidak mencolok sehubungan dengan sukses.

2. Biasakan mengadakan kontak mata. Bagaimana orang menggunakan matanya memberitahu kita banyak hal tentang diri orang bersangkutan. Secara naluriah Anda mengajukan pertanyaan kepada diri sendiri mengenai orang yang tidak mau memandang ke mata Anda. "Apa yang ia coba sembunyikan? Apa yang ia takutkan? Apakah ia mencoba membohongi saya? Apakah ia menyembunyikan sesuatu?" Biasanya, kelalaian membuat kontak mata mengatakan salah satu dari dua hal.
   Orang gagal mungkin mengatakan, "Saya merasa lemah di samping Anda. Saya merasa inferior di hadapan Anda. Saya takut kepada Anda." Atau menghindari pandangan orang lain mungkin mengatakan, "Saya merasa bersalah. Saya telah melakukan sesuatu, atau saya memikirkan sesuatu yang saya tidak ingin Anda tahu. Saya takut jika saya membiarkan pandangan mata saya bertemu dengan pandangan Anda, Anda akan mengetahui rahasia saya."Anda tidak mengatakan sesuatu yang baik mengenai diri Anda ketika Anda menghindari kontak mata. Anda mengatakan, "Saya takut. Saya kurang percaya diri." Taklukkan ketakutan ini dengan membuat diri Anda memandang mata lawan bicara.Memandang mata lawan bicara mengatakan ke-padanya, "Saya jujur dan tulus. Saya percaya akan apa yang saya katakan kepada Anda. Saya tidak takut. Saya percaya." Buat mata Anda bekerja untuk Anda. Arahkan tepat ke mata lawan bicara. Ini tidak hanya memberi anda kepercayaan diri. Tindakan ini membuat orang lain juga percaya kepada Anda.
3. Berjalan 25 persen lebih cepat. Ketika saya masih muda, pergi ke desa adalah ancaman yang besar. Ketika kami kembali ke dalam mobil, ibu kerap berkata, "Davey, coba kita duduk di sini sebentar dan menyaksikan orang-orang yang lewat." Ibu akan berkata, "Lihat laki-laki itu. Apa menurutmu yang mengganggu dirinya?" Atau, "Apa menurutmu yang akan dilakukan oleh wanita itu?" Atau, "Lihat orang itu. Ia tampaknya murung." Menyaksikan orang berjalan dan bergerak menjadi benar-benar engasyikkan dan memberi banyak pelajaran. Sampai sekarang saya masih suka mengamati cara orang berjalan. Di koridor, di lobi, di jalan, saya sekali-sekali mendapatkan diri saya mempelajari perilaku manusia hanya dengan mengamati tingkah laku orang. Para psikolog mengaitkan postur yang ceroboh dan cara berjalan yang lamban dengan sikap yang tidak menyenangkan terhadap diri sendiri, pekerjaan dan orang-orang di sekeliling kita. Namun, psikolog juga mengatakan bahwa kita dapat benar-benar mengubah sikap dengan mengubah postur dan kecepatan bergerak. Amati, dan Anda akan melihat bahwa gerak tubuh adalah hasil dari tindakan

pikiran. Orang yang sangat tidak puas, orang yang benar-benar sengsara, benar-benar berjalan terhuyung dan tersandung sepanjang jalan. Mereka mempunyai kepercayaan diri nol besar.Orang rata-rata berjalan dengan kecepatan "rata-rata." Langkah mereka "rata-rata."
Mereka berpenampilan "Saya benar-benar tidak terlalu bangga akan diri saya sendiri."
Kemudian ada kelompok ketiga. Orang-orang di dalam kelompok ini memperlihatkan kepercayaan diri yang super. Mereka berjalan lebih cepat dari rata-rata orang. Tampaknya mereka setengah berlari sewaktu berjalan. Cara berjalan mereka mengatakan kepada dunia, "Saya harus pergi ke suatu tempat yang penting, dan ada hal penting yang harus saya kerjakan. Lebih dari itu, saya akan berhasil." Gunakan teknik berjalan 25 persen lebih cepat untuk membangun kepercayaan diri. Tegakkan bahu Anda, angkat kepala, bergerak maju sedikit lebih cepat dan rasakan kepercayaan diri Anda berkembang. Coba saja dan lihat hasilnya.

4. Praktekkan berbicara terus terang. Dalam bekerja dengan banyak jenis kelompok dari segala ukuran, saya sudah menyaksikan banyak orang dengan persepsi yang tajam dan kemampuan asli yang besar, membeku dan gagal berpartisipasi dalam diskusi. Ini bukan berarti bahwa orang-orang ini tidak mau berdiskusi, melainkan mereka tidak mempunyai kepercayaan diri.
Orang yang malu berbicara dalam rapat berpikir dalam hati: "Opini saya mungkin tidak berharga. Jika saya mengatakan sesuatu saya mungkin tampak bodoh. Saya tidak mau berkata apa-apa. Selain itu, orang lain mungkin lebih tahu daripada saya.
Saya tidak mau orang lain tahu betapa bodohnya saya."
Tiap kali orang pemalu gagal berbicara, ia merasa semakin tidak memadai, semakin inferior. Acap kali ia membuat janji palsu kepada diri sendiri (yang jauh di dalam hatinya ia tahu tidak akan ia penuhi) untuk berbicara "lain kali." Ini sangat penting: tiap kali kita gagal berbicara, kita mengambil satu dosis lagi dari racun kepercayaan. Kita menjadi semakin kurang percaya diri. Namun, pada sisi positif, semakin banyak Anda berbicara, semakin besar Anda menambah kepercayaan diri Anda, dan semakin mudah untuk berbicara terus terang pada kesempatan berikutnya. Berbicaralah terus terang. Ini adalah vitamin pembangun kepercayaan.
Manfaatkan pembangun kepercayaan ini. Jadikan kaidah untuk berbicara dengan berani pada tiap pertemuan terbuka yang Anda ikuti. Berbicaralah, katakan sesuatu secara sukararela pada tiap rapat bisnis, pertemuan panitia, forum komunitas yang Anda hadiri. Jangan buat perkecualian. Beri komentar, buat saran, ajukan pertanyaan. Dan jangan menjadi orang terakhir yang berbicara. Cobalah menjadi pemecah kekakuan, orang pertama yang memberikan komentar.
Dan jangan pernah khawatir akan tampak bodoh. Anda tidak akan tampak demikian. Untuk tiap orang yang tidak setuju dengan Anda,

kemungkinannya ada satu orang yang akan setuju. Berhenti bertanya diri, "Apakah saya berani berbicara?"
Sebagai gantinya, berkonsentrasilah untuk mendapatkan perhatian ketua agar Anda boleh berbicara.

5. Tersenyum lebar. Kebanyakan orang pernah mendengar pada suatu kesempatan bahwa senyuman akan memberi mereka dorongan yang sebenar-nya Mereka diberitahu bahwa senyuman adalah obat yang ampuh sekali untuk kekurangan kepercayaan diri. Namun, banyak sekali orang yang tidak benar-benar percaya akan hal ini karena mereka tidak pernah mencoba tersenyum ketika mereka merasa takut.
   Buat ujian kecil ini. Coba merasa kalah dan tersenyumlah lebar-lebar pada saat yang sama. Anda tidak dapat melakukannya. Senyum yang lebar memberi Anda kepercayaan diri. Senyum yang lebar mengalahkan ketakutan, menggulingkan kekhawatiran, menaklukkan kemurungan. Dan senyum yang sebenarnya mengerjakan lebih daripada sekadar menyembuhkan perasaan Anda yang tidak enak. Senyum meluruhkan perlawanan dari orang lain – dan juga secara seketika. Orang lain benar-benar tidak dapat marah kepada Anda jika Anda memberinya senyuman lebar yang tulus. Suatu insiden kecil yang mengilustrasikan hal ini terjadi pada diri saya. Saya sedang berhenti menunggu lampu lalu lintas berganti hijau ketika mobil saya ditabrak dari belakang. Pengemudi di belakang saya agaknya terlambat menginjak rem dan akibatnya bemper belakang mobil saya miring. Saya melihat ke belakang lewat kaca spion dan melihatnya turun keluar. Saya juga keluar dan siap bertengkar. Saya akui bahwa saya siap menyerangnya secara verbal.
   Namun, untunglah, sebelum saya mendapat ke-sempatan ini, ia berjalan menghampiri saya sambil tersenyum dan berkata dengan nada yang bersungguh-sungguh, "Saya sungguh tidak sengaja." Senyuman itu dipadu dengan komentar yang tulus, meluluhkan saya. Saya menggumam, "Tidak apa-apa. Ini memang sering terjadi." Dalam waktu yang singkat sekali perlawanan saya berubah menjadi persahabatan.
   Tersenyumlah lebar-lebar, maka Anda pun merasa "hari-hari bahagia kembali lagi." Tetapi, benar-benarlah tersenyum lebar. Senyum yang setengah-setengah tidak meyakinkan. Tersenyumlah hingga gigi Anda terlihat. Senyuman ukuran besar itu terjamin sepenuhnya.
   Saya sudah sering mendengar, "Ya, tetapi ketika saya takut akan sesuatu, atau ketika saya marah, saya tidak ingin tersenyum."
   Tentu saja Anda tidak ingin tersenyum. Tak seorang pun ingin. Kiatnya adalah memaksa diri mengatakan, "Saya akan tersenyum."
   Kemudian tersenyumlah.
   Manfaatkan kekuatan dari senyuman.

Buat Lima Prosedur Ini Bekerja bagi Anda

1. Tindakan menyembuhkan ketakutan. Kurung ketakutan Anda dan kemudian ambil tindakan konstruktif. Tidak adanya tindakan – tidak melakukan apa pun terhadap situasi – menguatkan ketakutan dan menghancurkan kepercayaan diri.
2. Lakukan usaha tertinggi untuk memasukkan hanya pikiran positif ke dalam ingatan Anda. Jangan biarkan pikiran negatif yang mencela diri berkembang menjadi monster mental. Jangan mau sama sekali mengingat kejadian atau peristiwa yang tidak menyenangkan.
3. Tempatkan orang dalam perspektif yang benar. Ingat, orang lebih sama, jauh lebih sama, ketimbang berbeda. Dapatkan pandangan yang seimbang
   mengenai orang lain. Ia hanya manusia biasa. Dan kembangkan sikap penuh pengertian. Banyak orang akan menyalak, tetapi jarang sekali yang benar-benar menggigit.
   1. Praktekkan melakukan apa yang hati nurani Anda katakan sebagai hal yang benar kepada Anda. Ini mencegah berkembangnya kompleks rasa bersalah yang beracun. Mengerjakan apa yang benar adalah kaidah yang sangat praktis untuk berhasil.
   2. Buat segalanya tentang Anda berbunyi, "Saya percaya diri, benar-benar percaya diri." Praktekkan teknik-teknik kecil ini di dalam aktivitas Anda sehari-hari.

a. Duduklah selalu di barisan depan.
b. Adakan kontak mata.
c. Berjalanlah 25 persen lebih cepat.
d. Berbicaralah terus terang.
e. Tersenyumlah lebar-lebar.

BAB. 4

Bagaimana Berpikir Besar

Belum lama ini saya berbincang dengan seorang pejabat personalia dari salah satu organisasi industri yang sangat besar. Empat bulan setiap tahun ia mengunjungi akademi dan perguruan tinggi guna merekrut staf untuk program pelatihan eksekutif ju-nior di perusahaannya. Nada umum dari komentarnya menunjukkan bahwa ia berkecil hati karena sikap banyak anak muda yang ia ajak berbicara.

"Hampir setiap hari saya mewawancarai antara 8 dan 12 mahasiswa senior, semua termasuk posisi atas di dalam kelas mereka, dan semua setidaknya agak berminat untuk bergabung dengan staf kami. Salah satu hal utama yang kami cari di dalam wawancara penyaringan adalah motivasi diri individu. Kami ingin mengetahui apakah ia termasuk jenis orang yang dapat, dalam waktu beberapa tahun, memimpin proyek-proyek besar, memanajemeni kantor cabang atau pabrik, atau dengan suatu cara lain memberikan sumbangan yang benar-benar besar bagi perusahaan.

"Saya harus mengakui bahwa saya tidak terlalu senang dengan sasaran kebanyakan orang muda yang saya wawancarai. Anda akan terkejut," ia melanjutkan, "berapa banyak orang berusia 22 tahun yang lebih tertarik akan rencana pensiun kami dibandingkan apa saja yang lain yang kami tawarkan. Pertanyaan favorit kedua adalah, 'Apakah saya akan banyak bepergian?' Kebanyakan orang muda tampaknya mendefinisikan kata sukses sinonim dengan jaminan. Dapatkah kita mengambil risiko mempercayakan perusahaan kita kepada orang-orang seperti itu?

"Yang tidak dapat saya mengerti adalah mengapa orang-orang muda dewasa ini harus menjadi begitu ultrakonservatif, begitu berpandangan sempit mengenai masa depan? Setiap hari tampaknya ada semakin banyak peluang. Negara ini membuat kemajuan dalam ilmu pengetahuan dan perkembangan industri. Populasi bertambah dengan pesat.

Kecenderungan begitu banyak orang yang berpikiran kecil berarti ada jauh lebih sedikit persaingan ketimbang yang Anda kira untuk karier yang sangat memberikan harapan.

Sejauh berkenaan dengan sukses, orang tidak diukur menurut sentimeter, atau kilogram, atau gelar akademis, atau latar belakang keluarga; mereka diukur

berdasarkan besar kecilnya cara berpikir mereka. Berapa besar kita berpikir menentukan ukuran prestasi kita. Sekarang, mari kita lihat bagaimana kita dapat memperbesar cara berpikir kita. Pernahkah Anda bertanya kepada diri sendiri, "Apa kelemahan saya yang terbesar?" Barangkali kelemahan terbesar manusia adalah sikap mencela diri – yaitu kompleks inferioritas. Sikap mencela diri terlihat melalui cara yang tak terhitung banyaknya. John melihat sebuah lowongan pekerjaan yang diiklankan di koran. Pekerjaan ini persis seperti apa yang ia inginkan. Akan tetapi ia tidak melakukan apa pun sehubungan dengan lowongan tersebut karena ia berpikir, "Saya tidak cukup ahli untuk pekerjaan itu, jadi mengapa harus repot-repot?" Atau, mungkin Jim ingin berkencan dengan Joan, tetapi ia tidak menelepon Joan karena ia mengira gadis ini mungkin menolaknya. Tom merasa Tuan Richards akan menjadi calon pembeli yang sangat baik untuk produknya, tetapi Tom tidak menghubunginya karena ia merasa Tuan Richard adalah orang yang terlalu penting untuk mau menemuinya. Pete mengisi formulir lamaran untuk suatu pekerjaan. Salah satu pertanyaan berbunyi: "Berapa gaji awal yang Anda harapkan?" Pete menuliskan angka yang kecil saja karena ia merasa ia benar-benar tidak layak mendapatkan jumlah yang lebih besar seperti yang ia inginkan. Selama ribuan tahun para filsuf telah memberikan nasihat yang bagus: Kenali diri Anda sendiri. Akan tetapi kebanyakan orang tampaknya menafsirkan nasihat ini sebagai Kenali diri Anda yang negatif. Kebanyakan evaluasi diri terdiri atas pembuatan daftar mental yang panjang dari kesalahan seseorang, ke-kurangannya dan ketidakmemadai dirinya.

Memang baik jika kita mengenali ketidakmampuan kita, karena hal ini memperlihatkan kepada kita bidang-bidang yang masih dapat kita perbaiki. Akan tetapi jika kita hanya mengenal sisi negatif diri kita, maka nilai diri kita pun menjadi kecil.

Berikut ini adalah sebuah latihan untuk membantu Anda mengukur besarnya diri Anda yang sebenarnya. Saya sudah menggunakannya dalam program pelatihan untuk para eksekutif dan wiraniaga. Latihan ini berhasil.

1. Tentukan lima aset atau kelebihan utama Anda. Minta beberapa teman Anda yang objektif untuk membantu – barangkali istri Anda, atasan Anda, dosen Anda – memberikan opini yang jujur. (Contoh-contoh aset yang sering didaftar adalah pendidikan, pengalaman, keterampilan teknis, penampilan, kehidupan rumah tangga yang harmonis, sikap, kepribadian, inisiatif.)
2. Berikutnya, di bawah tiap aset, tulis nama tiga orang yang Anda ketahui sudah mencapai keberhasilan besar, tetapi yang tidak mempunyai aset ini sebesar yang Anda punyai.

Jika Anda sudah menyelesaikan latihan ini, Anda akan mendapatkan diri Anda mengalahkan banyak orang yang berhasil pada setidaknya satu aset atau kelebihan.

Hanya ada satu kesimpulan yang dapat Anda capai: Anda lebih besar daripada yang Anda kira. Jadi, cocokkan cara berpikir Anda dengan ukuran diri Anda yang sebenarnya. Berpikirlah sebesar diri Anda yang sebenarnya.
Ada orang yang dapat membanggakan dirinya bahwa ia mempunyai kosakata yang besar. Akan tetapi apakah ia mempunyai kosakata pemikir besar? Mungkin tidak. Orang yang menggunakan kata dan frase yang sulit dan kedengarannya tinggi yang menyulitkan pendengar mereka untuk memahaminya, biasanya cenderung suka menguasai dan congkak. Dan orang yang congkak biasanya adalah pemikir kecil.
Ukuran yang penting atas kosakata seseorang bukanlah jumlah suku kata di dalam kata-kata yang ia gunakan. Sesungguhnya, satu-satunya hal yang penting mengenai kosakata adalah efek yang ditim-bulan kata dan frase yang disampaikannya atas cara berpikirnya sendiri dan cara berpikir orang lain.
Berikut ini adalah sesuatu yang sangat dasar: Kita tidak beprikir dalam kata dan frase. Kita berpikir ha-nya dalam gambar dan/atau citra. Kata adalah bahan mentah dari pikiran. Sewaktu diucapkan atau dibaca, instrumen yang mengagumkan ini, otak, otomatis mengubah kata dan frase menjadi gambaran pikiran. Jika seseorang mengatakan kepada Anda, "Jim membeli martil baru" Anda melihat satu gambar. Tetapi jika Anda diberitahu, "Jim membeli sebuah mobil merah" Anda melihat satu gambar lagi.

Gambar pikiran yang kita lihat dimodifikasi oleh jenis kata yang kita gunakan untuk menamai dan menggambarkan hal-hal.
Sewaktu berbicara atau menulis Anda sedikit banyak menyerupai proyektor yang menayangkan film di dalam pikiran orang lain. Dan gambar-gambar yang anda ciptakan menentukan bagaimana Anda dan orang lain bereaksi.
Andaikan Anda memberitahu sekelompok orang, "Maaf, saya harus melaporkan bahwa kita telah gagal" – apa yang orang-orang ini lihat? Mereka melihat kekalahan dan semua kekecewaan dan kesedihan yang dibawa oleh kata "gagal" Nah, seandainya sebagai gantinya Anda mengatakan, "Ini adalah pendekatan baru yang saya kira akan berhasil." Mereka akan merasa berbesar hati, siap untuk mencoba lagi.
Andaikan Anda mengatakan, "Kita menghadapi masalah." Anda sudah menciptakan di dalam pikiran orang lain suatu gambar tentang sesuatu yang sulit dan tidak menyenangkan untuk dipecahkan. Sebagai gantinya, katakanlah, "Kita menghadapi tantangan," dan Anda menciptakan suatu gambar pikiran tentang kegembiraan, sesuatu yang menyenangkan dan menggairahkan untuk dilakukan.
Jika Anda berkata kepada orang, "Kita harus mengadakan pengeluaran besar," mereka melihat uang yang dikeluarkan dan tidak pernah kembali. Ini benar-benar tidak menyenangkan. Sebagai gantinya, katakanlah, "kita membuat investasi besar," dan orang melihat suatu gambaran tentang sesuatu yang akan mendatangkan laba nantinya. Suatu keadaan yang sangat menyenangkan.

Intinya adalah ini. Pemikir besar adalah ahli dalam menciptakan gambar yang positif, memandang ke depan, optimistis baik di dalam pikiran mereka sendiri maupun pikiran orang lain. Untuk berpikir besar kita harus menggunakan kata dan frase yang menghasilkan citra atau gambar mental yang positif dan besar. Di dalam kolom sebelah kiri di bawah ini terdapat contoh-contoh frase yang menimbulkan pikiran kecil, negatif, dan menyebabkan depresi. Di dalam kolom di sebelah kanan, situasi yang sama dibicarakan, tetapi dengan cara yang positif dan besar.
Sementara Anda membaca contoh-contoh ini, bertanyalah kepada diri sendiri: "Gambaran pikiran apa yang saya lihat?"

Empat Cara untuk Mengembangkan Kosakata Pemikir Besar

Di bawah ini adalah empat cara untuk membantu Anda mengembangkan kosakata pemikir besar.
1. Gunakan kata dan frase yang besar, positif, dan riang untuk menggambarkan perasaan Anda. Jika seseorang bertanya: "Bagaimana perasaan Anda hari ini?" dan Anda menjawab dengan "Saya letih (sakit kepala, harapan ini hari Sabtu, tidak begitu enak)"

	Pernyataan yang Menimbulkan Citra Pikiran Kecil dan Negatif	Pernyataan yang Menimbulkan Citra Pikiran Besar dan Positif
1	Tidak ada gunanya; kita sudah kalah.	Kita belum kalah. Mari kita terus berusaha. Ini ada segi lain yang baru.
2	Saya pernah sekali berkecimpung dalam bisnis itu dan gagal. Tidak mau mencobanya lagi.	Saya memang bangkrut, tetapi itu salah saya sendiri. Saya akan mencoba lagi.
3	Saya sudah berusaha, tetapi produknya memang tidak laku. Orang tidak menginginkannya.	Sejauh ini saya memang tidak mampu menjual produk ini. Tetapi saya tahu produk ini bagus dan saya akan menemukan Formula yang akan membuatnya laku.
4	Pasarnya sudah jenuh. Bayangkan – 75 persen dari potensi yang ada sudah terjual. Lebih baik keluar.	Bayangkan, 25 persen dari pasar masih belum terjual. Ikutkan saya. Ini tampaknya besar!
5	Pesanan mereka selama ini kecil. Hentikan saja.	Pesanan mereka selama ini memang kecil. Mari kita susun rencana untuk meningkatkan pesanan mereka.
6	Lima tahun adalah waktu yang terlalu lama sebelum saya dapat	Coba pikir, itu masih memberi saya 30 tahun untuk bekerja pada tingkat tinggi.

	masuk ke peringkat atas di perusahaan Anda. Keluarkan saya.	
7	Pesaing memiliki semua kelebihan. Bagaimana Anda berharap saya menjual melawan mereka?	Pesaing memang kuat. Tidak ada yang menyangkal hal itu, tetapi tak seorang pun memiliki semua kelebihan. Mari kita pikirkan bersama cara untuk mengalahkan mereka dalam permainan mereka sendiri.
8	Tak seorang pun akan pernah menginginkan produk itu.	Dalam bentuknya yang sekarang, produk ini mungkin memang tidak mudah dijual, tetapi mari kita pertimbangkan beberapa modifikasi.
9	Mari kita tunggu hingga resesi terjadi, lalu kita beli stok.	Mari kita melakukan investasi sekarang. Bertaruhlah untuk kemakmuran, bukan depresi
10	Saya terlalu muda (tua) untuk pekerjaan itu.	Usia muda (tua) adalah keuntungan yang mencolok.
11	Tidak akan berhasil, mari saya buktikan. Lima tahun bukanlah waktu yang terlalu lama.	Ini akan berhasil, mari saya buktikan.
	Citra: Gelap, muram, kekecewaan, kesedihan kegagalan.	Citra: Cerah, penuh harapan, sukses, menyenangkan, kemenangan.

Empat Cara untuk Mengembangkan Kosakata Pemikir Besar

Di bawah ini adalah empat cara untuk membantu Anda mengembangkan kosakata pemikir besar.

1. Gunakan kata dan frase yang besar, positif, dan riang untuk menggambarkan perasaan Anda. Jika seseorang bertanya: "Bagaimana perasaan Anda hari ini?" dan Anda menjawab dengan "Saya letih (sakit kepala, harapan ini hari Sabtu, tidak begitu enak)" Anda sebenarnya membuat diri Anda merasa lebih buruk. Praktekkan ini: cara ini sangat sederhana, tetapi mempunyai kekuatan yang luar biasa. Setiap kali seseorang bertanya kepada Anda, "Apa kabar?" atau "Bagaimana perasaan Anda hari ini?" jawablah dengan "Baik sekali, terima kasih. Dan anda}" atau katakan "Baik sekali" atau "Baik-baik saja." Katakan Anda merasa senang sekali pada setiap kesempatan dan Anda pun akan benar-

benar merasa senang – dan lebih besar pula. Jadilah terkenal sebagai orang yang selalu merasa senang. Sikap ini membuat Anda mempunyai banyak teman.

1. Gunakan kata dan frase yang cerah, ceria, dan menyenangkan untuk menggambarkan orang lain. Jadikan ini peraturan untuk menggunakan kata yang besar dan positif untuk semua teman dan rekan bisnis Anda. Jika Anda sedang berdiskusi dengan seseorang tentang pihak ketiga yang tidak hadir, pastikan Anda memujinya dengan kata dan frase yang besar seperti "Ia benar-benar orang baik." "Kata orang ia bekerja sangat baik." Ekstra hati-hatilah agar Anda tidak menggunakan bahasa yang mengecilkan seseorang. Cepat atau lambat, pihak ketiga tersebut akan mendengar apa yang sudah diucapkan, dan kemudian pembicaraan tersebut hanya akan merugikan anda.
2. Gunakan bahasa yang positif untuk membesarkan hati orang lain. Beri selamat secara pribadi pada setiap kesempatan. Semua orang yang Anda kenal sangat mengidamkan pujian. Berikan kata pujian khusus untuk istri atau suami Anda setiap hari. Perhatikan dan puji orang yang bekerja bersama Anda. Pujian yang diberikan secara tulus adalah sarana menuju sukses. Gunakanlah! Gunakan berulang-ulang. Puji orang untuk penampilan mereka, pekerjaan mereka, prestasi mereka, keluarga mereka.
3. Gunakan kata-kata positif untuk mengikhti-sarkan rencana kepada orang lain. Ketika orang mendengar sesuatu seperti ini: "Ini ada kabar baik. Kita menghadapi peluang yang baik sekali ..." pikiran mereka mulai menyala. Akan tetapi ketika mereka mendengar sesuatu seperti "Suka atau tidak, kita harus melaksanakan pekerjaan itu," citra pikir an adalah membosankan dan mereka bereaksi sesuai dengannya. Janjikan kemenangan dan saksikan mata yang menyala. Janjikan kemenangan dan dapatkan dukungan. Bangunlah istana, jangan menggali kubur.

Lihat Apa Kemungkinannya, Bukan Hanya Apa yang Ada

Pemikir besar melatih diri mereka untuk melihat bukan hanya apa yang ada, tetapi apa kemungkinannya. Di sini ada empat contoh untuk mengilustrasikan maksud pernyataan di atas.

1. Apa yang Memberi Nilai kepada Real Estate? Seorang agen real estate yang sangat sukses dan berspesialisasi dalam tanah pertanian di pedesaan memperlihatkan apa yang dapat dilakukan jika kita melatih diri melihat sesuatu di mana ada sedikit atau tidak ada sesuatu pun yang eksis sekarang ini, yaitu melihat kemungkinan-kemungkinannya.
   "Kebanyakan tanah pedesaan di sekitar sini," teman saya berkata, "tidak begitu menarik. Saya berhasil karena saya tidak berusaha menjual tanah pertanian ini sebagaimana adanya.

"Saya mengembangkan seluruh rencana penjualan saya berdasarkan kemungkinan apa saja yang dapat dihasilkan dari pertanian ini. Sekedar mengatakan kepada calon pembeli, 'Pertanian ini luasnya sekian hektar yang terdiri atas tanah di sepanjang tepi sungai dan sekian hektar hutan, dan sekian kilometer jauhnya dari kota,' tidak akan menggugahnya dan membuatnya ingin membeli tanah tersebut. Namun, jika Anda memperlihatkan suatu rencana konkret untuk melakukan sesuatu dengan tanah pertanian tersebut, ia sudah tergugah minatnya untuk membeli. Mari saya perlihatkan apa yang saya maksudkan."

Ia membuka tasnya dan mengeluarkan sebuah arsip. "Pertanian ini," katanya, "43 kilometer jauhnya dari kota terdekat, rumahnya perlu diperbaiki, dan pertanian tersebut tidak diolah selama lima tahun. Sekarang, inilah yang sudah saya lakukan. Saya menghabiskan dua hari penuh di tempat itu minggu lalu hanya untuk mempelajarinya. Saya berjalan berkeliling pertanian tersebut beberapa kali. Saya memperhatikan pertanian-pertanian lain di sekitarnya. Saya mempelajari lokasi pertanian tersebut dalam kaitannya dengan jalan raya yang sudah ada dan yang direncanakan akan dibangun. Saya bertanya kepada diri sendiri, 'Untuk apa baiknya tanah pertanian ini?'

"Saya mendapatkan tiga kemungkinan." Ia memperlihatkan ketiga kemungkinan itu kepada saya. Tiap rencana diketik rapi dan tampak menyeluruh. Salah satu rencana adalah mengubah pertanian menjadi tempat penyewaan kuda tunggang. Rencana tersebut memperlihatkan mengapa gagasan tersebut bagus: kota yang sedang berkembang, berkembangnya minat akan kegiatan di luar rumah, ada lebih banyak uang untuk rekreasi, jalan yang bagus. Rencana tersebut juga memperlihatkan bagaimana pertanian tadi dapat menampung kuda dalam jumlah lumayan besar sehingga pemasukan dari tempat sewa tersebut akan besar. Keseluruhan gagasan sangat tuntas, sangat meyakinkan – begitu meyakinkan sehingga saya dapat "melihat" selusin pasangan menunggang kuda melewati pepohonan.

Dengan cara yang sama, agen real estate ini mengembangkan rencana yang kedua untuk perkebunan dan rencana ketiga untuk kombinasi perkebunan dan peternakan ayam.

"Nah, waktu saya berbicara dengan calon pembeli saya tidak perlu meyakinkan mereka bahwa pertanian adalah investasi yang bagus sebagaimana adanya. Saya membantu mereka melihat suatu gambaran tentang pertanian yang berubah menjadi proyek yang menghasilkan uang.

"Selain menjual lebih banyak tanah pertanian dengan lebih cepat, cara saya menjual dengan memperlihatkan kemungkinan-kemungkinan yang ada, memberikan imbalan dengan cara yang lain. Saya dapat menjual suatu pertanian dengan harga yang lebih tinggi dibandingkan pesaing saya. Orang dengan sendirinya membayar lebih besar untuk luas tanah dan suatu gagasan daripada untuk luas tanahnya saja. Oleh karena itu, lebih banyak orang

menawarkan tanahnya kepada saya, dan komisi yang saya peroleh dari tiap penjualan lebih besar.

Pelajaran yang dapat diambil di sini: "Jangan memandang sesuatu sebagaimana adanya, tetapi pandanglah kemungkinan-kemungkinannya. Visualisasi menambah nilai pada segala sesuatu. Pemikir besar selalu memvisualisasikan apa yang dapat dilakukan pada masa datang. Ia tidak puas dengan masa sekarang.

2. Berapa Banyak Nilai Seorang Pelanggan? Seorang eksekutif sebuah toserba berbicara di depan suatu rapat manajer. Ia mengatakan, "Saya mungkin sedikit ketinggalan zaman, tetapi saya termasuk aliran yang percaya bahwa cara terbaik untuk membuat pelanggan datang kembali adalah dengan memberi mereka pelayanan yang ramah dan sopan. Suatu hari saya sedang berjalan melewati toko kami ketika saya kebetulan mendengar seorang wiraniaga berdebat dengan seorang pelanggan. Pelanggan tersebut pergi dengan marah.

   "Sesudahnya, wiraniaga tadi berkata kepada rekannya, 'Saya tidak akan membiarkan pelanggan kelas teri menyita semua waktu saya dan menyuruh saya membongkar toko untuk menemukan apa yang ia inginkan. Ia benar-benar tidak pantas mendapatkannya.'

   "Saya pun melangkah pergi," eksekutif tadi melanjutkan, "tetapi saya tidak dapat menyingkirkan komentar itu dari benak saya. Ini serius sekali, saya pikir, jika wiraniaga kami menganggap pelanggan sebagai kelas teri. Saya memutuskan saat itu bahwa konsep ini harus diubah. Ketika kembali ke kantor saya, saya memanggil akuntan kami dan memintanya untuk mencari tahu berapa banyak yang dibelanjakan rata-rata pelanggan di toko tahun lalu. Angka yang dihasilkannya mengejutkan saya. Menurut perhitungan cermat akuntan kami, pelanggan yang biasa saja menghabiskan £500 setahun di toko kami.

   "Hal berikutnya yang saya lakukan adalah mengadakan rapat dengan semua penyelia (supervisor), menjelaskan kejadian tersebut kepada mereka. Lalu, saya memperlihatkan kepada mereka berapa nilai seorang pelanggan sebenarnya. Segera sesudah saya membuat mereka melihat bahwa seorang pelanggan tidak boleh dinilai hanya pada satu penjualan, tetapi secara tahunan, pelayanan pelanggan jelas membaik."

   Pokok yang diajukan oleh eksekutif tersebut berlaku pada jenis bisnis apa pun. Bisnis ulanglah yang menghasilkan laba. Acap kali tidak ada laba sama sekali pada beberapa penjualan pertama. Pengeluaran potensial dari para pelanggan harus dipertimbangkan, bukan hanya apa yang ia beli hari ini. Menghargai pelanggan setinggi-tingginya akan mengubah mereka menjadi pelanggan besar yang tetap. Memberikan nilai yang rendah kepada pelanggan mengakibatkan mereka membeli di tempat lain.

   Seorang mahasiswa mengilustrasikan hal ini ke-pada saya, menjelaskan

mengapa ia tidak mau makan lagi di kantin tertentu.

"Untuk makan siang hari ini," mahasiswa tadi memulai, "saya memutuskan untuk mencoba kantin baru yang dibuka dua minggu lalu. Setiap sen sangat berarti bagi saya saat ini, maka saya mengirit sedapat mungkin. Melewati bagian masakan daging saya melihat ada daging kalkun yang kelihatannya enak, dan harganya tercantum jelas £2,50 per porsi.

"Ketika saya membayar, kasir memandang nampan saya dan mengatakan '£5.00!' Saya dengan halus memintanya mengecek lagi karena menurut hitungan saya makanan yang saya ambil hanya berjumlah £4,00. Ia menatap saya dengan mencibir dan mengecek kembali. Yang keliru ternyata harga kalkun tersebut. Ia menagih saya £3,50 seporsi dan bukan £2,50. Saya menunjuk label harga yang terbaca jelas £2,50.

"Gadis itu sangat kasar. 'Saya tidak peduli berapa harga yang tertulis di sana. Harganya seharusnya £3,50. Lihat, ini daftar harga saya untuk hari ini. Pasti ada yang salah memasang label harga itu. Anda harus membayar £3,50.'

"Kemudian saya coba menjelaskan kepadanya bahwa satu-satunya alasan saya memilih daging kalkun itu adalah karena harganya yang £2,50. Jika diberi harga £3,50 saya pasti memilih makanan yang lain.

"Gadis tadi tetap berkeras, 'Anda tetap harus membayar £3,50.' Saya akhirnya membayar sejumlah itu karena tidak mau berdiri terus di sana dan membuat keributan. Akan tetapi, saya memutuskan saat itu juga bahwa saya tidak akan kembali ke kantin itu lagi. Saya membelanjakan sekitar £500 setahun untuk makan siang, dan Anda boleh pastikan mereka tidak akan melihat sesen pun dari uang itu." Itu adalah sebuah contoh tentang pandangan yang kecil. Kasir tersebut begitu peduli dengan uang dalam jumlah yang kecil sehingga ia tidak berpikir tentang £500 yang potensial.

3. Kasus Tukang Susu yang Buta. Mengherankan sekali berapa banyak orang yang buta terhadap kemungkinan (potensi). Beberapa tahun yang lalu seorang tukang susu yang masih muda datang ke rumah kami untuk menawarkan agar kami menjadi pelanggan. Saya menjelaskan kepadanya bahwa kami sudah berlangganan susu setiap hari dan sangat puas dengan pelayanan yang diberikan. Lalu, saya menyarankan agar ia menghubungi tetangga di sebelah rumah dan berbicara dengan nyonya rumah di sana. Tukang susu tersebut menjawab, "Saya sudah berbicara dengan nyonya tersebut, tetapi mereka hanya memerlukan satu liter susu tiap dua hari, dan itu tidak cukup berharga untuk membuat kami singgah di sana."

   "Mungkin saja begitu," saya berkata, "tetapi ketika Anda berbicara dengan tetangga kami itu, tidakkah Anda lihat bahwa permintaan susu di rumah tangga itu akan bertambah dalam jumlah besar dalam satu bulan atau lebih? Akan ada tambahan baru di sana yang akan menghabiskan banyak susu." Tukang susu tersebut terbengong-bengong sejenak, dan kemudian berkata, "Bagaimana saya menjadi begitu buta?"

   Hari ini keluarga yang semula hanya membeli satu liter susu tiap dua hari ini

membeli 7 liter susu tiap dua hari dari tukang susu yang mempunyai pandangan ke depan. Anak laki-laki pertama di keluarga itu kini mempunyai dua adik laki-laki dan seorang adik perempuan. Dan saya diberitahu bahwa akan ada satu lagi segera menyusul. Betapa butanya kita kadang-kadang? Lihatlah kemungkinannya, bukan hanya apa yang ada sekarang.
Guru sekolah yang hanya berpikir tentang Jim-my sebagaimana anak itu sekarang seorang anak nakal yang bodoh – tentu saja tidak akan membantu perkembangan anak tersebut. Akan tetapi guru yang melihat potensi yang ada pada diri Jimmy, akan berusaha membantunya sebaik mungkin.

4. Apa yang Menentukan Berapa Besar Nilai Diri Anda? Sesudah suatu sesi pelatihan beberapa ming-gu yang lalu, seorang pemuda datang menemui saya dan bertanya apakah ia boleh berbicara dengan saya selama beberapa menit. Saya tahu bahwa anak muda ini, yang kini berusia sekitar 26 tahun, selama ini merupakan anak yang sangat kurang mampu. Ia pernah mengalami banyak sekali kemalangan menjelang dewasa. Saya juga tahu bahwa ia sudah berusaha keras menyiapkan diri untuk masa depan yang mantap.
Sambil minum kopi, kami dengan cepat menyusun masalah teknisnya dan diskusi kami beralih pada bagaimana orang dengan sedikit harta milik harus memandang ke arah masa depan. Komentarnya memberikan jawaban yang terus terang dan sehat.
"Saya punya kurang dari £70 di bank. Pekerjaan saya sebagai juru tulis tidak menghasilkan banyak uang dan tidak menuntut banyak tanggung jawab. Mobil saya sudah berumur empat tahun dan saya bersama istri tinggal di sebuah flat kecil di lantai dua.
"Tapi, profesor," ia melanjutkan, "Saya bertekad untuk tidak membiarkan apa yang belum saya miliki menghentikan kemajuan saya."
Itu adalah pernyataan yang membangkitkan minat, maka saya mendesaknya untuk menjelaskan.
"Begini," ia melanjutkan, "Saya sudah menganalisis banyak orang belakangan ini, dan saya melihat bahwa orang yang tidak mempunyai banyak harta memandang diri mereka sebagaimana adanya sekarang. Itu saja yang mereka lihat. Mereka tidak melihat ke masa depan, mereka cuma menatap masa sekarang yang menyedihkan.
"Tetangga saya merupakan contoh yang baik. Ia selalu mengeluh mengenai pekerjaannya yang bergaji kecil, pipa leding yang selalu bocor, keberuntungan yang diperoleh orang lain, berbagai rekening yang menumpuk. Ia mengingatkan dirinya begitu sering tentang kemiskinannya sehingga sekarang ia hanya mengasumsikan bahwa ini adalah keadaan dirinya yang permanen. Ia bertindak seolah ia dihukum seumur hidup untuk tinggal di flatnya yang menyedihkan."
Teman saya jelas berbicara dari hatinya yang tulus, dan sesudah diam sejenak ia menambahkan, "Jika saya memandang diri saya semata

sebagaimana adanya – mobil tua, pendapatan kecil, apartemen murah, diet sederhana – tidak melihat seorang pun, melainkan hanya orang yang gagal, maka saya tidak akan menjadi siapa pun dan hanya menjadi orang gagal seumur hidup.

"Tetapi, saya memutuskan untuk memandang diri saya sebagai orang sebagaimana yang saya inginkan dalam beberapa tahun mendatang. Saya memandang diri saya bukan hanya sebagi juru tulis, melainkan sebagai seorang eksekutif. Saya tidak melihat apartemen yang kumuh. Saya melihat sebuah rumah yang bagus di pinggiran kota. Dan ketika saya memandang diri saya sendiri dengan cara itu, saya merasa lebih besar dan berpikir lebih besar. Dan saya mempunyai banyak sekali pengalaman pribadi untuk membuktikan bahwa saya berada pada jalan yang benar."

Bukankah merupakan rencana yang hebat untuk menambahkan nilai pada diri sendiri? Orang muda ini berada pada jalur ekspres menuju sukses. Ia telah menguasai prinsip dasar bahwa yang penting bukan apa yang orang miliki, melainkan berapa banyak yang ia rencanakan untuk ia capai.

Nilai yang diberikan dunia atas diri kita ditentukan kan oleh harga yang kita berikan kepada diri kita sendiri.

Di bawah ini adalah cara Anda dapat mengembangkan kekuatan diri Anda untuk melihat apa ke-mungkinan yang ada, bukan hanya apa yang ada. Saya menyebutnya latihan "menambah nilai."

1. Praktekkan menambahkan nilai pada segala sesuatu. Ingat contoh real estate. Bertanyalah kepada diri sendiri, "Apa yang dapat saya lakukan untuk "menambah nilai" pada ruangan ini, atau rumah ini, atau bisnis ini?" Cari gagasan untuk membuat sesuatu bernilai lebih besar. Sesuatu – entah itu ruangan, rumah atau bisnis – mempunyai nilai sebanding dengan gagasan untuk pemakaiannya.
    1. Praktekkan menambahkan nilai pada manusia. Sementara Anda bergerak semakin tinggi dan semakin tinggi di dalam dunia sukses, semakin banyak tugas Anda menjadi tugas yang bersifat "pe-nyeliaan" (supervisory). Tanyakan, "Apa yang dapat saya lakukan untuk "menambah nilai" pada bawahan saya? Apa yang dapat saya lakukan untuk membantu mereka menjadi lebih efektif?" Ingat, untuk menghasilkan yang terbaik di dalam diri seseorang, Anda harus lebih dahulu memvisualisasikan yang terbaik dalam diri orang yang bersangkutan.
    2. Praktekkan menambahkan nilai pada diri Anda sendiri. Jalankan wawancara dengan diri sendiri setiap hari. Tanyakan, "Apa yang dapat saya lakukan untuk membuat diri saya lebih berharga sekarang ini?" Visualisasikan diri Anda bukan sebagaimana Anda sekarang, tetapi sebaimana Anda dapat menjadi apa nantinya. Kemudian cara-cara spesifik untuk mencapai nilai potensial Anda akan muncul dengan sendirinya. Coba saja dan lihat hasilnya.

Seorang manajer sekaligus pemilik yang sudah pensiun dari sebuah percetakan (60 karyawan) menjelaskan kepada saya bagaimana penggantinya dipilih.
"Lima tahun yang lalu," teman saya memulai, "saya memerlukan seorang akuntan untuk bertanggung jawab atas keuangan dan rutin kantor kami. Orang yang saya angkat – namanya Harry – baru berusia 26 tahun. Ia tidak tahu apa-apa tentang bisnis percetakan, tetapi riwayat kerja sebelumnya me-nunjukan bahwa ia adalah seorang akuntan yang ahli. Namun, satu setengah tahun yang lalu saya mengangkatnya menjadi manajer umum perusahaan.
"Mengingat kembali saat itu, saya menyadari Harry mempunyai satu ciri yang menempatkannya di depan semua orang yang lain. Ia secara tulus dan aktif tertarik akan perusahaan secara keseluruhan, bukan hanya dalam membayar rekening dan membuat catatan. Setiap kali ia melihat bagaimana ia dapat membantu karyawan lain, ia mengajukan sarannya. Setiap kali ia melihat bagaimana ia dapat membantu atasannya, ia melakukan hal yang sama.
"Tahun pertama Harry bersama saya, beberapa orang karyawan keluar. Ia mengajukan skema yang ia janjikan akan mengurangi biaya umum dengan biaya yang sangat rendah. Rencananya berhasil.
"Harry mengerjakan banyak hal lain pula yang membantu perusahaan, bukan hanya departemennya sendiri. Ia membuat studi biaya rinci untuk bagian produksi kami dan menyingkapkan bagaimana suatu investasi yang besar dalam mesin cetak baru akan menghasilkan keuntungan yang besar. Sekali kami mengalami kemerosotan kerja yang sangat buruk. Harry mendatangi bagian 'penetap harga' dan berkata, 'Saya tidak tahu banyak mengenai bidang Anda, tetapi bersediakah Anda mengizinkan saya mencoba membantu?' Dan ia melakukannya. Harry muncul dengan beberapa gagasan yang sangat bagus untuk membantu kami mendapatkan lebih banyak kontrak untuk percetakan kami. "Ketika seorang karyawan baru bergabung dengan staf, Harry merasa sudah menjadi tugasnya untuk membuat pendatang baru itu merasa nyaman.
"Ketika saya pensiun, Harry adalah satu-satunya orang yang logis untuk mengambil alih.
"Akan tetapi, jangan salah paham," teman saya melanjutkan. "Harry tidak berusaha menonjolkan dirinya di hadapan saya. Ia juga bukan sekadar orang yang sok sibuk. Ia tidak agresif dengan cara yang negatif. Ia tidak menusuk dari belakang, atau berkeliling memberikan perintah. Ia benar-benar menolong, bertindak seolah semua yang ada di dalam perusahaan melibatkan dirinya. Ia menjadikan urusan perusahaan sebagai urusannya."
Kita semua dapat mengambil pelajaran dari Harry. Sikap "saya sudah melakukan tugas saya dan itu cukup" adalah cara berpikir yang kecil dan negatif. Pemikir besar memandang diri mereka bukan sebagai individu belaka, melainkan sebagai anggota tim, menang atau kalah bersama tim. Mereka membantu dengan segala cara yang dapat mereka lakukan, bahkan ketika tidak ada kompensasi atau imbalan langsung dan seketika untuk tindakan mereka.
Orang yang tidak menghiraukan masalah yang dihadapi teman sekerja dengan

komentar, "Oh, itu bukan urusan saya, biarkan saja dia yang cemas!" tidak mempunyai sikap yang paling dibutuhkan untuk menjadi pemimpin.
Berlatihlah menjadi pemikir besar. Lihat kepentingan perusahaan identik dengan kepentingan Anda sendiri. Barangkali hanya sedikit sekali orang yang bekerja di perusahaan besar mempunyai minat yang tulus dan tidak egois akan perusahaan. Itulah sebabnya hanya relatif sedikit orang yang memenuhi syarat sebagai pemikir besar. Dan yang sedikit ini adalah orang-orang yang akhirnya diberi pekerjaan dengan tanggung jawab paling besar dan gaji paling tinggi.
Banyak orang yang memiliki potensi untuk maju membiarkan hal-hal kecil yang tidak penting menghambat jalan mereka menuju sukses. Mari kita lihat empat contoh:

1. APA YANG DIPERLUKAN UNTUK MEMBUAT PIDATO YANG BAIK? Hampir semua orang ingin mempunyai "kemampuan" untuk tampil sebagai pembicara kelas satu di muka umum. Hanya sedikit orang yang berhasil mewujudkan keinginan mereka, dan kebanyakan orang tetap menjadi pembicara yang tidak efektif di muka umum.
Mengapa? Alasannya sederhana. Kebanyakan orang berkonsentrasi pada hal-hal kecil yang sepele dalam berbicara dengan mengorbankan persoalan besar yang penting. Dalam menyiapkan diri untuk berpidato, kebanyakan orang melengkapi diri dengan sekumpulan instruksi mental seperti "Saya harus ingat untuk berdiri tegak," "Jangan berjalan berkeliling dan jangan gunakan tangan Anda," "Jangan biarkan hadirin melihat Anda menggunakan catatan Anda," "Ingat, jangan membuat kesalahan gramatika," "Pastikan dasi Anda lurus," "Berbicaralah dengan jelas, tetapi jangan terlalu keras," dan seterusnya.
Nah, apa yang terjadi ketika pembicara tersebut bangkit untuk berbicara? Ia takut karena ia telah memberi dirinya daftar panjang hal-hal yang tidak boleh ia lakukan. Ia menjadi bingung dalam menyampaikan pidatonya dan mendapatkan dirinya bertanya-tanya dalam hati "Apakah saya berbuat kesalahan?"
Pendeknya, ia gagal. Ia gagal karena ia berkonsentrasi pada kualitas yang kecil, sepele, dan relatif tidak penting dari seorang pembicara yang baik, dan gagal berkonsentrasi pada hal-hal besar yang menjadikan seseorang pembicara yang baik: pengetahuan tentang apa yang akan ia bicarakan dan keinginan kuat untuk menyampaikannya kepada orang lain.
Ujian yang sesungguhnya atas seorang pembicara bukanlah apakah ia berdiri tegak atau apakah ia membuat banyak kesalahan gramatika, melainkan apakah hadirin mengerti apa yang ia ingin sampaikan? Kebanyakan dari pembicara terkemuka mempunyai cacat kecil; beberapa dari mereka bahkan mempunyai suara yang tidak enak didengar. Namun, mereka memiliki kualitas yang benar-benar penting. Mereka mempunyai sesuatu untuk dikatakan dan mereka merasakan hasrat yang menyala agar orang lain mendengarnya.

2. APA YANG MENYEBABKAN PERTENGKARAN? Pernahkah Anda berhenti sejenak untuk bertanya diri apakah yang menyebabkan pertengkaran? Sedikitnya 99 persen pertengkaran dimulai karena persoalan kecil yang tidak penting seperti ini: John pulang ke rumah dengan sedikit letih dan sedikit gelisah. Hidangan makan malam yang disajikan kurang sesuai dengan seleranya sehingga ia memalingkan wajah dan mengeluh. Hari yang dilewati Joan juga tidak terlalu menyenangkan, sehingga ia menuntut, "Baiklah, apa yang engkau harapkan dengan uang belanja yang kecil?" atau "Mungkin saya dapat memasak makanan yang lebih pantas se-Andainya saya mempunyai kompor baru seperti yang tampaknya dimiliki semua orang yang lain." Ini menghina harga diri John, sehingga ia balas menyerang dengan, "Dengar, Joan, sama sekali bukan uangnya yang kurang. Engkau saja yang tidak tahu cara mengaturnya."
Dan begitulah seterusnya. Sebelum terjadi gencatan senjata, segala macam tuduhan dibuat untuk menyerang satu sama lain. Seks, uang, janji pranikah dan pascanikah, dan banyak lagi persoalan lain dilontarkan. Kedua pihak meninggalkan pertempuran dalam keadaan gugup dan tegang. Tidak ada yang dibereskan, tetapi John dan Joan sudah dilengkapi dengan amunisi baru untuk membuat pertengkaran berikutnya lebih keras lagi. Hal-hal kecil, cara berpikir kecil, menyebabkan argumen. Jadi, untuk menghapus pertengkaran, hapuslah cara berpikir picik.
Berikut ini adalah sebuah teknik yang bekerja dengan baik. Sebelum mengeluh atau menuduh atau memarahi seseorang, atau meluncurkan serangan balasan sebagai pembelaan diri, bertanyalah kepada diri sendiri: "Apakah ini benar-benar penting?" Dalam kebanyakan hal, tidak cukup penting, dan Anda pun berhasil menghindari konflik.
Bertanyalah kepada diri sendiri, "Apakah benar-benar penting seandainya ia menjatuhkan abu rokok di atas karpet atau lupa menutup tube pasta gigi, atau terlambat pulang ke rumah?"
"Apakah benar-benar penting seandainya ia memboroskan sedikit uang atau mengundang beberapa orang yang tidak saya sukai?"
Jika Anda merasa ingin mengambil tindakan negatif, bertanyalah kepada diri sendiri, "Apakah ini benar-benar penting?" Jawaban untuk pertanyaan itu bekerja secara ajaib dalam membangun situasi rumah yang lebih baik. Jawabannya juga berlaku di kantor. Cara ini manjur ketika dalam perjalanan pulang ke rumah seorang pengemudi lain memotong jalan di depan Anda. Cara ini manjur di dalam situasi apa pun dalam kehidupan yang cenderung menimbulkan pertengkaran.

3. JOHN MENDAPATKAN KANTOR YANG TERKECIL DAN IA GAGAL. Beberapa tahun yang lalu, saya menyaksikan bagaimana cara berpikir picik mengenai akomodasi kantor menghancurkan peluang seorang pemuda untuk mendapatkan karier yang menguntungkan dalam periklanan.

Empat orang eksekutif muda, semua pada tingkat status yang sama, dipindahkan ke kantor yang baru. Tiga kantor baru tersebut sama dalam ukuran dan dekorasi. Yang keempat lebih kecil dan lebih sederhana.
J.M. diberi kantor yang keempat, dan ini ternyata merupakan pukulan menyedihkan bagi harga dirinya. Segera saja ia merasa dirinya mengalami diskriminasi. Pikiran negatif, kemarahan, kegetiran, rasa iri menumpuk. J.M. mulai merasa dirinya tidak mampu. Akibatnya ia semakin menaruh dendam kepada rekan-rekan, eksekutifnya. Bukannya bekerja sama dengan mereka, ia malah berusaha sedapat mungkin merusak usaha mereka. Segalanya menjadi semakin buruk, dan J.M. mengalami penurunan begitu buruk sehingga tiga bulan kemudian para direktur tidak mempunyai pilihan lain selain memecatnya.
Cara berpikir picik mengenai persoalan kecil menghancurkan diri J.M. Dalam ketergesaannya merasa didiskriminasikan, ia gagal untuk menyadari bahwa perusahaan sedang berkembang dengan pesat dan ruang kantor benar-benar sangat berharga. Bahkan tidak terpikir olehnya bahwa eksekutif yang mengatur pembagian kantor-kantor tersebut bahkan tidak tahu mana kantor yang kecil. Satu-satunya orang di perusahaan tersebut yang menganggap kantor sebagai indeks nilai dirinya adalah J.M. sendiri.
Cara berpikir kecil mengenai hal-hal yang tidak penting seperti melihat nama Anda tercantum paling akhir pada lembaran gaji, atau menerima salinan karbon keempat dari memo kantor, dapat menyakiti Anda. Berpikirlah besar dan tak satu pun hal-hal kecil ini dapat menahan diri Anda.

4. BAHKAN GAGAP MERUPAKAN HAL KECIL. Seorang wiraniaga mengatakan kepada saya bahwa bahkan gagap hanyalah soal kecil dalam hal kewira-niagaan jika orang bersangkutan mempunyai kualitas yang benar-benar penting.
"Saya mempunyai seorang teman yang juga seorang wiraniaga," ia mengakui, "yang senang bergurau, walaupun kadang leluconnya sama sekali tidak lucu. Beberapa bulan yang lalu seorang pemuda mengunjungi teman saya yang suka bergurau ini dan meminta pekerjaan sebagai penjual. Pemuda ini sangat gagap, dan teman saya segera melihat peluang untuk memperdayakan saya. Teman saya mengatakan kepada pelamar yang gagap tersebut bahwa saat ini tidak ada lowongan di perusahaannya, tetapi salah seorang temannya (saya) mempunyai lowongan. Ia menelepon saya dan memberikan laporan yang bagus mengenai orang ini. Tanpa curiga saya berkata, 'Kirim dia segera.'
"Tiga puluh menit kemudian masuklah pemuda tersebut. Ia belum mengucapkan lebih dari tiga patah kata ketika saya menyadari mengapa teman saya begitu antusias mengirimnya ke tempat saya. 'S-s-s-aya J-J-Jack R.,' katanya. 'Pak G. mengirim saya untuk berbicara tentang p-p-p-pekerjaan.' Hampir tiap kata yang ia ucapkan merupakan perjuangan, dan saya berkata kepada diri sendiri, "Orang ini tidak dapat menjual uang satu dolar dengan harga satu sen." Saya jengkel kepada teman saya, tetapi saya merasa kasihan

kepada pelamar yang masih muda ini. Saya pikir yang paling sedikit dapat saya lakukan adalah mengajukan beberapa pertanyaan basa-basi sambil saya memikirkan alasan untuk menyingkirkannya tanpa melukai perasaannya terlalu banyak.
"Namun, sementara kami berbicara, saya mengetahui bahwa orang muda ini cerdas, bahwa ia dapat membawa diri dengan sangat baik. Sayang sekali ia sangat gagap. Akhirnya, saya memutuskan mengakhiri wawancara dengan mengajukan satu pertanyaan terakhir: 'Apa yang membuat Anda berpikir Anda dapat menjual?'
"'Baiklah,' katanya, 'Saya c-c-cepat belajar, s-s-saya suka kepada orang, s-s-saya pikir Anda mempunyai perusahaan yang baik, dan saya i-i-ingin menghasilkan u-u-uang. Saya tahu saya m-m-memang sulit berb-b-bi-cara, t-t-tetapi itu tidak mengganggu s-s-saya, jadi mengapa ini harus meng-g-g-ganggu orang lain?'
"Jawabannya membuktikan kepada saya bahwa ia memiliki semua kualifikasi yang benar-benar penting bagi seorang wiraniaga. Saya memutuskan memberinya kesempatan. Dan percaya atau tidak, ia berhasil sangat baik."
Bahkan cacat dalam berbicara di dalam profesi yang menuntut kemampuan berbicara yang baik merupakan hal yang sepele jika orang bersangkutan mempunyai kualitas yang besar.
Praktekkan tiga prosedur ini untuk membantu diri Anda tidak memikirkan hal-hal sepele di atas:

1. Usahakan mata Anda tetap terfokus pada sasaran yang besar. Banyak kali kita seperti wiraniaga yang, karena gagal menghasilkan penjualan, melaporkan kepada manajernya, "Ya, tetapi saya meyakinkan si pelanggan bahwa ia keliru."
Dalam menjual, sasaran yang besar adalah menghasilkan penjualan, bukan memenangkan argumen.
Dalam perkawinan, sasaran yang besar adalah kedamaian, kebahagiaan, ketenangan bukan memenangkan pertengkaran atau mengatakan, "Bukankah dulu sudah saya katakan ..."
Dalam bekerja dengan karyawan, sasaran yang besar adalah mengembangkan potensi mereka sepenuhnya, bukan mempersoalkan kesalahan kecil.
Dalam hidup bertetangga, sasaran yang besar adalah respek timbal balik dan persahabatan – bukan mencari-cari agar Anda dapat melaporkan mereka kepada polisi karena anjing mereka kadang menyalak pada malam hari.
Dalam bahasa militer, "Jauh lebih baik kalah dalam pertempuran dan memenangkan perang, daripada memenangkan pertempuran dan kalah dalam perang."
Usahakan agar mata Anda tetap menatap sasaran yang besar.

2. bertanyalah "Apakah ini benar-benar penting?" Sebelum menjadi tergugah secara negatif, bertanyalah kepada diri sendiri, "Apakah cukup penting bagi saya untuk menjadi marah?" Tidak ada cara yang lebih baik untuk menghindari frustrasi karena persoalan kecil daripada menggunakan obat ini. Setidaknya 90 persen dari pertengkaran dan permusuhan tidak akan pernah terjadi jika kita menghadapi situasi yang mengganggu dengan pertanyaan "Apakah ini benar-benar penting?"

3. Jangan jatuh kedalam perangkap hal-hal yang sepele. Dalam berpidato, memecahkan masalah, memberi nasihat kepada karyawan, pikirkanlah hal-hal yang benar-benar penting, hal-hal yang benar-benar menentukan. Jangan menjadi tenggelam di bawah persoalan yang dangkal. Berkonsentrasilah pada hal-hal yang penting. Ikuti Tes Ini untuk Mengukur Besarnya Pikiran Anda
Di dalam kolom sebelah kiri di bawah ini terdapat beberapa situasi yang lazim. Di kolom tengah dan kanan adalah perbandingan dari bagaimana pemikir yang picik dan pemikir besar memandang situasi yang sama. Uji diri Anda, kemudian putuskan pendekatan mana yang akan membawa Anda ke tempat yang Anda tuju – cara berpikir picik atau berpikir besar?
Situasi yang sama ditangani dengan dua cara yang sepenuhnya berbeda. Pilihannya ada di tangan Anda.

Situasi	Pendekatan Pemikir Picik	Pendekatan Pemikir Besar
Rekening Pengeluar-an	Memikirkan cara menaikan pen-dapatan dengan menambahkan rekening pengeluaran.	Memikirkan cara untuk menaikkan pendapatan dengan menjual lebih banyak barang.
Percakapan	Berbicara tentang kualitas negatif teman, ekonomi, perusahaan, pesaing.	Berbicara tentang kualitas positif teman, perusahaan, pesaing.
Perkembang-an	Percaya akan penghematan atau paling banter status quo.	Percaya akan ekspansi.
Masa Depan	Memandang masa depan itu terbatas.	Memandang masa depan itu penuh harapan.
Kerja	Mencari cara untuk	Mencari lebih

	menghindari kerja.	banyak cara dan hal untuk dikerja-kan, khususnya membantu orang lain.
Kompetisi	Bersaing dengan yang rata-rata	Bersaing dengan yang terbaik.
Masalah Anggaran	Memikirkan cara menghemat uang dengan mengurangi hal-hal yang perlu.	Memikirkan cara untuk menaikkan pendapatan dan membeli lebih banyak barang yang perlu.
Tujuan	Menetapkan tujuan yang rendah.	Menetapkan tujuan yang tinggi.
Visi	Hanya melihat cara yang terbatas.	Asyik dengan jangka panjang.
Jaminan	Asyik dengan masalah jaminan.	Menganggap jaminan hanya sebagai penyerta dalam keberhasilan
Persahabatan	Bergaul dengan para pemikir picik.	Bergaul dengan orang yang penuh gagasan besar dan progresif.
Kesalahan	Membesar-besarkan kesalahan kecil. Mengubah kesalahan kecil menjadi persoalan besar.	Mengabaikan kesalahan kecil yang kurang penting.

Ingat, Berpikir Besar Selalu Memberikan Imbalan

1. Jangan mengidap kompleks inferioritas. Taklukkan kebiasaan mencela diri. Berkonsentrasilahpada aset atau kelebihan Anda. Anda lebih baik daripada yang Anda duga.

1. Gunakan kosakata pemikir besar. Gunakan kata-kata yang besar, cerah, ceria. Gunakan kata-kata yang menjanjikan kemenangan, harapan, kebahagiaan, kesenangan; hindari kata-kata yang menimbulkan gambaran tidak menyenangkan berupa kegagalan, kekalahan, kesedihan.
2. Bentangkan visi Anda. Lihat apa kemungkinannya, bukan hanya apa yang ada. Praktekkan menambahkan nilai pada benda, pada orang, dan pada diri sendiri.
3. Dapatkan pandangan yang besar mengenai pekerjaan Anda. Berpikirlah, benar-benar berpikir bahwa pekerjaan Anda yang sekarang benar-benar penting. Bahwa promosi berikutnya bergantung terutama pada bagaimana Anda berpikir mengenai pekerjaan Anda yang sekarang.

4. Jangan berpikir tentang hal-hal yang sepele. Fokuskan perhatian Anda pada sasaran yang besar. Sebelum terlibat di dalam persoalan yang kecil, bertanyalah kepada diri sendiri, "Apakah ini benar-benar penting?"

BERTUMBUHLAH MENJADI BESAR DENGAN BERPIKIR BESAR!

BAB. 5

Bagaimana Berpikir dan Bermimpi Secara Kreatif

Pertama, mari kita menjernihkan suatu pikiran yang keliru mengenai arti berpikir kreatif. Karena beberapa alasan yang tidak logis, sains, teknologi, seni dan karya tulis dianggap sebagai satu-satunya yang memerlukan pemikiran yang benar-benar kreatif. Kebanyakan orang menghubungkan berpikir kreatif dengan hal-hal seperti penemuan listrik atau vaksin polio, atau novel atau pengembangan televisi berwarna.
Tentu saja pencapaian seperti ini adalah bukti dari cara berpikir kreatif. Tiap langkah maju dalam menaklukkan ruang angkasa adalah hasil dari berpikir kreatif. Akan tetapi, berpikir kreatif tidak hanya terbatas untuk pekerjaan tertentu, juga tidak hanya untuk orang yang super pandai. Lalu, apa yang dimaksud dengan berpikir kreatif ?
Sebuah keluarga yang berpenghasilan rendah menyusun rencana untuk mengirim putra mereka ke universitas. Inilah berpikir kreatif.
Sebuah keluarga mengubah rumah yang paling tidak menarik di jalan itu menjadi tempat yang indah di lingkungan tersebut. Inilah berpikir kreatif.
Seorang pendeta mengembangkan suatu rencana yang melipatgandakan jemaahnya untuk kebaktian hari Minggu. Inilah berpikir kreatif.
Memikirkan cara-cara untuk menyederhanakan pembukuan, menjual produk kepada pelanggan yang "sulit," mengusahakan agar anak-anak tetap asyik secara konstruktif, membuat karyawan benar-benar menyukai pekerjaan mereka, atau mencegah pertengkaran "tertentu" – semua ini adalah contoh berpikir kreatif sehari-hari yang praktis.
Berpikir kreatif berarti menemukan cara-cara baru yang lebih baik untuk mengerjakan apa saja. Imbalan dari semua jenis sukses ini – di rumah, di tempat kerja, di dalam komunitas – bergantung pada penemuan cara-cara untuk mengerjakan sesuatu dengan lebih baik. Sekarang, mari kita lihat apa yang dapat kita lakukan untuk mengembangkan dan menguatkan kemampuan kita dalam berpikir kreatif.
Langkah Satu: Percaya bahwa sesuatu dapat dilakukan.
Inilah prinsipnya: Untuk melakukan apa pun, kita harus lebih dahulu percaya bahwa hal itu dapat dilakukan. Percaya sesuatu dapat dilakukan membuat pikiran bergerak untuk mencari cara untuk melaksanakannya.
Untuk mengilustrasikan cara berpikir kreatif ini dalam sesi pelatihan, saya sering menggunakan contoh ini. Saya meminta kelompok, "Berapa banyak dari Anda yang merasa mungkin untuk menghapuskan penjara dalam 30 tahun mendatang?"
Para peserta selalu tampak bingung, tidak yakin apakah mereka mendengar

dengan benar. Jadi, sesudah diam sejenak saya mengulangi, "Berapa banyak dari Anda yang merasa mungkin untuk menghapuskan penjara dalam 30 tahun mendatang?"
Segera sesudah saya meyakinkan mereka bahwa saya bersungguh-sungguh, seseorang selalu berkomentar, "Anda tentu tidak bermaksud mengatakan bahwa Anda ingin melepaskan semua pembunuh, pencuri dan pemerkosa? Tidak sadarkah Anda akan apa artinya ini? Mengapa, tak seorang pun akan aman. Kita harus mempunyai penjara."
Kemudian, peserta-peserta yang lain ikut memberikan komentar.
"Hukum dan ketertiban akan ambruk jika kita tidak mempunyai penjara."
"Beberapa orang memang dilahirkan sebagai penjahat."
"Kita bahkan memerlukan lebih banyak penjara."
"Apakah Anda membaca koran pagi ini tentang pembunuhan yang baru saja terjadi?"
Dan begitulah mereka melanjutkan, mengatakan kepada saya segala macam alasan yang tepat mengapa kita harus mempunyai penjara. Salah seorang malah mengatakan bahwa kita harus mempunyai penjara supaya polisi dan sipir penjara dapat mempunyai pekerjaan.
Sesudah sekitar sepuluh menit membiarkan ke-lompok tersebut "membuktikan" mengapa kita tidak dapat menghapus keberadaan penjara, saya mengatakan kepada mereka, "Nah, biarlah saya sebutkan di sini bahwa pertanyaan ini tentang penghapusan penjara sebenarnya digunakan untuk menyampaikan suatu maksud.
"Anda semua telah mengajukan alasan mengapa kita tidak dapat menghapus keberadaan penjara. Apakah Anda bersedia membantu saya sekarang? Maukah Anda berusaha benar-benar keras selama beberapa menit untuk percaya bahwa kita dapat menghapuskan penjara?"
Dengan semangat bereksperimen, kelompok tersebut bersedia melakukannya. Kemudian saya bertanya, "Nah, dengan asumsi kita dapat menghapus penjara, bagimana kita dapat memulainya?"
Saran muncul secara perlahan pada mulanya. Seseorang dengan ragu berkata, "Kita mungkin dapat mengurangi kejahatan jika kita mendirikan lebih banyak pusat kegiatan remaja?"
Tidak lama kemudian, para peserta yang sepuluh menit lalu begitu menentang gagasan tersebut sekarang mulai berusaha dengan penuh antusias.
"Usahakan menghapus kemiskinan. Kebanyakan kejahatan berakar dari tingkat pendapatan yang rendah."

"Jalankan penelitian untuk mengenali penjahat sebelum mereka melakukan kejahatan."
"Kembangkan prosedur bedah untuk mengobati beberapa jenis penjahat."
"Didik personel penegak hukum dengan metode reformasi yang positif."

Ini hanyalah sedikit contoh dari 78 gagasan spesifik yang saya susun yang dapat membantu mencapai tujuan menghapus keberadaan penjara.

Jika Anda Percaya, Pikiran Anda Mencari Jalan untuk Melaksanakannya

Eksperimen ini mempunyai satu maksud: Jika Anda percaya sesuatu itu tidak mungkin, pikiran Anda akan bekerja bagi Anda untuk membuktikan mengapa hal itu tidak mungkin. Akan tetapi jika Anda percaya, benar-benar percaya, sesuatu dapat dilakukan, pikiran Anda akan bekerja bagi Anda dan membantu Anda mencari jalan untuk melaksanakannya.

Percaya sesuatu dapat dilakukan melicinkan jalan untuk solusi yang kreatif. Percaya sesuatu tidak dapat dilakukan adalah cara berpikir yang destruktif. Hal ini berlaku pada semua situasi, besar dan kecil. Para pemimpin politik yang tidak benar-benar percaya bahwa perdamaian dunia dapat dicapai akan gagal mencapainya karena pikiran mereka tertutup bagi cara-cara kreatif untuk menghasilkan perdamaian. Ahli ekonomi yang percaya depresi bisnis tidak dapat dihindari, tidak akan mengembangkan cara-cara kreatif untuk mematahkan siklus bisnis tersebut. Begitu pula Anda dapat menemukan cara-cara untuk menyukai seseorang jika Anda percaya Anda dapat melakukannya. Anda dapat menemukan cara untuk membeli rumah baru yang lebih besar jika Anda percaya Anda dapat melakukannya.

Kepercayaan melepaskan kekuatan kreatif. Ketidakpercayaan menjadi rem bagi berpikir kreatif. Percayalah, dan Anda pun akan mulai berpikir – secara konstruktif.

Pikiran Anda akan Menciptakan Jalan Jika Anda Mengizinkannya.

Sedikit lebih dari dua tahun yang lalu, seorang pemuda meminta saya menolongnya menemukan pekerjaan dengan masa depan yang lebih baik. Ia saat itu bekerja sebagai juru tulis di bagian kredit sebuah perusahaan yang melayani pesanan lewat pos, dan ia merasa bahwa ia tidak mengalami kemajuan sama sekali. Kami berbicara mengenai riwayat kerjanya dan apa yang ia ingin kerjakan. Sesudah mengetahui sesuatu tentang dirinya, saya berkata, "Saya sangat mengagumi Anda karena ingin menaiki jenjang menuju pekerjaan yang lebih baik dengan tanggung jawab yang lebih besar. Akan tetapi untuk memulai dalam pekerjaan jenis yang Anda inginkan mensyaratkan gelar profesional sekarang ini. Boleh saya sarankan Anda agar mengikuti kelas malam untuk mendapatkan gelar yang diperlukan, kemudian saya yakin Anda dapat memperoleh pekerjaan yang Anda inginkan – dan dengan perusahaan yang Anda inginkan.

Bulan lalu, ia lulus dalam ujian akhirnya, dan bekerja sebagai management trainee untuk sebuah perusahaan besar. Ia saat itu berusia dua puluh empat tahun, menikah dan mempunyai satu anak dan satu lagi segera menyusul. Akan tetapi ia berhasil meyakinkan dirinya sendiri bahwa ia tetap dapat meluangkan waktu untuk belajar secara berhasil, dan ia memang berhasil.

Di mana ada kemauan di situ ada jalan.
Percayalah sesuatu itu dapat dilakukan.
Inilah dasar bagi berpikir kreatif. Di bawah ini adalah dua saran untuk membantu Anda mengembangkan kekuatan kreatif melalui kepercayaan:

1. Hapus kata tidak mungkin baik dari pikiran Anda maupun kosakata pembicaraan Anda. Tidak mungkin adalah kata kegagalan. Pikiran, "Ini tidak mungkin," memulai reaksi berantai dari pikiran lain untuk membuktikan bahwa Anda benar.
2. Pikirkan sesuatu yang istimewa yang selama ini Anda ingin lakukan, tetapi Anda rasa Anda tidak dapat melakukannya. Sekarang buat sebuah daftar alasan mengapa Anda dapat melakukannya. Banyak dari kita mengalahkan dan menaklukkan keinginan kita hanya karena kita berkonsetrasi pada mengapa kita tidak dapat sementara satu-satunya hal yanglayak untuk konsentrasi mental kita adalah mengapa kita dapat.
   Belum lama ini saya membaca suatu artikel koran yang mengatakan bahwa ada terlalu banyak wilayah atau negara bagian di kebanyakan negara. Artikel tersebut menunjukkan bahwa kebanyakan perbatasan wilayah ditetapkan beberapa dasawarsa sebelum mobil pertama dibuat, dan ketika kereta kuda merupakan satu-satunya alat transportasi utama. Akan tetapi dewasa ini, dengan mobil yang cepat dan jalan yang bagus tidak ada alasan mengapa tiga atau empat wilayah tidak dapat digabung. Ini akan sangat mengurangi pelayanan rangkap sehingga masyarakat akan benar-benar mendapatkan pelayaan yang lebih baik dengan biaya yang lebih rendah.
   Penulis artikel ini mengatakan bahwa ia telah menemukan gagasan yang sangat bagus, sehingga ia mewawancarai 30 orang secara acak untuk mendapatkan reaksi mereka. Hasilnya: tak seorang pun menganggap gagasan tersebut memiliki kebaikan, walaupun gagasan tadi akan memberi mereka pemerintahan daerah yang lebih baik dengan biaya yang lebih murah.
   Itulah contoh dari cara berpikir tradisional. Pikiran pemikir tradisional menjadi lumpuh. Ia bernalar, "Keadaannya sudah begini selama ratusan tahun, jadi keadaan ini pasti baik dan harus tetap begini. Mengapa mengambil risiko dengan mengubahnya?"
   "Rata-rata" orang selalu menolak kemajuan. Banyak yang menentang mobil atas dasar alam menciptakan kita untuk berjalan atau menggunakan kuda. Pesawat terbang tampak drastis bagi banyak orang. Manusia tidak "berhak" memasuki bidang wewenang yang dikhususkan untuk burung. Banyak "penganut status-quo" tetap berkeras bahwa manusia tidak boleh berurusan dengan ruang angkasa.
   Seorang ahli peluru kendali belum lama ini memberikan jawaban untuk cara berpikir jenis ini. Dr. von Braun berkata, "Manusia berhak pergi ke mana yang ia kehendaki."

Sekitar tahun 1900, seorang wiraniaga menemukan suatu prinsip "ilmiah" manajemen penjualan. Prinsip ini mendapat banyak publisitas, dan bahkan dimuat di dalam beberapa buku teks. Prinsip tersebut adalah ini: Ada satu satu cara terbaik untuk menjual suatu produk. Temukan cara terbaik tersebut, kemudian jangan pernah menyimpang darinya. Untunglah bagi perusahaan orang ini, pemimpin yang baru datang tepat pada waktunya untuk menyelamatkan organisasi tersebut dari kehancuran keuangan.

Kontraskan pengalaman itu dengan filosofi dari Crawford H. Greenwalt, presiden dari salah satu organisasi bisnis terbesar di Amerika. Di dalam suatu ceramah di Columbia University, Greenwalt berkata . . . "ada banyak cara di mana suatu pekerjaan yang baik dapat dilakukan – sama banyak sebenarnya dengan jumlah orang kepada siapa tugas itu diberikan."

Sebenarnya, tidak ada satu cara terbaik untuk mengerjakan apa pun. Tidak ada satu cara terbaik untuk mendekorasi ruangan, atau mengatur taman, atau mengadakan penjualan, atau membesarkan anak, atau memasak bistik. Ada banyak cara terbaik sebanyak adanya pikiran yang kreatif.

Tidak ada yang bertumbuh di dalam es. Jika kita membiarkan tradisi membekukan pikiran kita, gagasan baru tidak dapat tumbuh. Ikuti tes ini segera. Usulkan salah satu dari gagasan di bawah ini kepada seseorang dan kemudian amati perilakunya.

1. Sistem pos, yang lama menjadi monopoli pemerintah, harus diserahkan kepada perusahaan swasta.
2. Pemilihan Umum harus diadakan tiap dua atau delapan tahun dan bukan tiap lima tahun.
3. Jam buka toko yang tetap harus dari pukul 13.00 sampai pukul 20.00. dan bukan dari pukul 9.00 hingga pukul 17.30.
4. Usia pensiun harus dinaikkan menjadi 70 tahun.

Apakah gagasan ini sehat atau praktis bukan soal. Yang penting adalah bagaimana orang bereaksi terhadap saran seperti ini. Jika ia menertawakan gagasan tersebut dan tidak memikirkannya kembali (dan mungkin 95 persen akan menertawakannya), peluangnya adalah orang tersebut menderita kelumpuhan tradisi. Akan tetapi, seorang di antara dua puluh yang mengatakan, "Itu gagasan yang menarik; ceritakan lebih banyak kepada saya," mempunyai pikiran yang diubah menjadi kreativitas.

Cara berpikir tradisional adalah musuh Nomor Satu untuk orang yang tertarik pada program keberhasilan pribadi yang kreatif. Cara berpikir tradisional membekukan pikiran Anda, menghambat kemajuan Anda, mencegah Anda

mengembangkan kekuatan kreatif. Berikut ini adalah tiga cara untuk memeranginya:

1. Jadilah orang yang bersedia menerima gagasan. Sambut baik gagasan. Hancurkan pikiran peng-
halang seperti "Tidak akan berhasil," "Tidak dapat dikerjakan," "Ini tidak ada gunanya," dan "Ini tindakan bodoh." Seorang teman saya yang sangat sukses yang menjabat posisi senior di sebuah perusahaan asuransi berkata kepada saya, "Saya tidak berpretensi menjadi eksekutif terpandai di dalam perusahaan. Akan tetapi, saya kira saya adalah spons terbaik di dalam industri asuransi. Saya selalu berusaha menyerap semua gagasan bagus sedapat mungkin."

2. Jadilah orang yang suka bereksperimen. Dob-raklah rutin yang tetap. Pergilah ke restoran baru,
beli-, buku baru, kunjungi teater baru, dapatkan teman baru; ambil rute yang berbeda ke tempat kerja
pada hari tertentu, ambil jenis liburan yang berbeda tahun ini, sesuatu yang baru dan berbeda akhir pekan ini.
Jika Anda bekerja di bagian distribusi, kembangkan minat akan produksi, akunting, keuangan, dan unsur lain dalam bisnis. Ini memberi Anda keluasan pengetahuan dan menyiapkan Anda untuk tanggung jawab yang lebih besar.

3. Jadilah progresif, bukan regresif. Bukan "Itulah cara kami biasa mengerjakannya maka kami harus mengerjakannya dengan cara itu," melainkan "Bagaimana kami dapat mengerjakannya lebih baik daripada dengan cara yang biasa saya lakukan?" Bukan cara berpikir mundur, regresif, melainkan cara berpikir maju, progresif. Karena Anda bangun pukul 5.30 untuk mengantar surat kabar atau memerah susu sewaktu Anda masih anak-anak tidak harus berarti ide yang bagus untuk meminta anak Anda melakukan hal yang sama. Bayangkan apa yang akan terjadi, misalnya, pada Ford Motor Company jika manajemennya membiarkan diri berpikir, "Tahun ini kita sudah mengembangkan mobil paling sempurna. Perbaikan lebih lanjut tidak mungkin dilakukan. Oleh karena itu, semua kegiatan rekayasa dan desain eksperimental dengan ini diakhiri secara permanen."
Tidak peduli betapapun besarnya, perusahaan tersebut akan susut dengan cepat jika bersikap demikian.
Orang yang sukses seperti halnya perusahaan yang sukses selalu bertanya: "Bagaimana saya dapat meningkatkan kualitas prestasi saya? Bagaimana saya dapat bekerja lebih baik?"
Kesempurnaan absolut di dalam semua pengertian manusia dari pengembangan peluru kendali hingga pengasuhan anak tidak mungkin tercapai. Ini berarti ada peluang yang tak ada habisnya untuk perbaikan. Orang sukses mengetahui hal ini dan mereka

selalu mencari cara yang lebih baik. (Catatan. Orang sukses tidak bertanya, "Dapatkah saya mengerjakannya dengan lebih baik?" Ia tahu ia dapat. Jadi, ia menyusun pertanyaannya, "Bagaimana saya dapat mengerjakannya dengan lebih baik?")

Beberapa bulan yang lalu, seorang bekas mahasiswa saya dalam bisnis selama hanya empat tahun, membuka toko perangkat kerasnya yang keempat. Ini benar-benar prestasi luar biasa mengingat investasi modal awalnya yang kecil, yaitu hanya £1.200, persaingan keras dari toko-toko lain dan waktu yang relatif singkat yang dijalaninya dalam bisnis.

Saya mengunjungi cabangnya yang baru tidak lama sesudah dibuka untuk mengucapkan selamat kepadanya atas kemajuan hebat yang ia buat.

Dengan cara tak langsung saya bertanya kepadanya bagaimana ia ia dapat berhasil dengan tiga tokonya yang pertama membuka toko keempat sementara kebanyakan pedagang harus berjuang agar berhasil hanya dengan satu toko.

"Tentu saja," ia menjawab, "saya bekerja keras, tetapi sekadar bangun pagi dan bekerja hingga larut tidak berarti sudah cukup untuk mengembangkan keempat toko. Kebanyakan orang di dalam lini bisnis saya bekerja keras. Hal utama yang saya kaitkan dengan keberhasilan saya adalah "program perbaikan mingguan" yang saya buat sendiri.

"Program perbaikan mingguan? Kedengarannya menarik sekali. Bagaimana cara kerjanya?" saya bertanya.

"Sebenarnya tidak ada yang perlu diuraikan," ia melanjutkan. "Ini cuma rencana untuk membantu saya bekerja lebih baik sementara tiap minggu berjalan."

"Agar cara berpikir maju saya tetap pada jalurnya, saya membagi pekerjaan saya ke dalam empat elemen: pelanggan, karyawan, barang dagangan dan promosi. Sepanjang minggu saya membuat catatan dan menuliskan gagasan mengenai bagaimana saya dapat memperbaiki usaha saya.

"Kemudian tiap Senin malam saya menyisihkan waktu empat jam untuk mengulas gagasan-gagasan yang saya tuliskan, dan memikirkan bagaimana memanfaatkan gagasan yang solid di dalam usaha.

"Di dalam periode empat jam ini saya memaksa diri untuk memperhatikan usaha saya dengan cermat. Saya tidak sekadar mengharapkan lebih banyak pelanggan akan berbelanja di toko saya. Saya malah bertanya kepada diri sendiri, 'Apa yang dapat saya lakukan untuk menarik lebih banyak pelanggan?' 'Bagaimana saya dapat mengembangkan pelanggan tetap yang loyal?'"

Ia melanjutkan menjabarkan banyak inovasi kecil yang membuat tiga tokonya yang pertama begitu berhasil: hal-hal seperti cara ia mengatur barang dagangan di dalam tokonya, teknik menjual yang membuat orang yang tadinya tidak berniat membeli akhirnya membeli, rencana kredit yang ia rancang ketika banyak pelanggannya tidak bekerja karena ada pemogokan, kontes yang ia selenggarakan selama musim sepi.

"Saya bertanya kepada diri sendiri, 'Apa yang dapat saya kerjakan untuk memperbaiki penawaran barang dagangan saya?' dan saya mendapatkan gagasan. Saya akan memberikan sebuah contoh. Empat minggu yang lalu, terpikir oleh saya bahwa saya seharusnya melakukan sesuatu untuk membuat lebih banyak anak datang ke toko. Saya bernalar seandainya saya mempunyai sesuatu di sini untuk menarik anak-anak ke toko saya maka saya juga akan menarik lebih banyak orangtua. Saya terus memikirkan hal ini dan kemudian gagasan tersebut muncul: Bariskan mainan kecil untuk anak-anak usia empat hingga delapan tahun. Cara ini berhasil! Mainan tersebut hanya membutuhkan tempat sedikit dan saya memperoleh keuntungan besar dari mainan tersebut. Namun, yang paling penting adalah mainan tersebut menaikkan jumlah pelanggan toko.

"Percayalah kepada saya," ia melanjutkan, "rencana perbaikan mingguan tersebut berhasil. Dengan bertanya kepada diri sendiri secara sadar, 'Bagaimana saya dapat melakukan pekerjaan yang lebih baik?' Saya menemukan jawabannya. Jarang sekali pada hari Senin malam saya tidak memikirkan suatu rencana atau teknik yang membuat ikhtisar laba-rugi saya tampak lebih baik.

"Dan saya belajar sesuatu yang lain mengenai seni dagang yang berhasil pula, sesuatu yang saya kira semua orang yang terjun ke dalam bisnis sendiri harus mengetahuinya."

"Apa itu?" saya bertanya.

"Cuma ini. Yang penting bukan apa yang Anda ketahui pada waktu Anda memulai, melainkan apa yang Anda pelajari dan Anda gunakan sesudah Anda membuka pintu."

Keberhasilan besar mensyaratkan orang terus menerus menetapkan standar yang lebih tinggi untuk diri sendiri dan orang lain, orang yang mencari cara-cara untuk meningkatkan efisiensi, untuk mendapatkan lebih banyak keluaran dengan biaya yang lebih rendah, mengerjakan lebih banyak dengan lebih sedikit tenaga. Keberhasilan puncak hanya diperuntukkan bagi jenis orang yang berpendirian "saya-dapat-mengerjakannya-dengan-lebih-baik." General Electric menggunakan slogan: **Kemajuan adalah produk kami yang paling penting.** Mengapa tidak menjadikan kemajuan sebagai produk Anda yang paling penting?

Filosofi saya-dapat-mengerjakannya-dengan-lebih-baik menghasilkan mukjizat. Ketika Anda bertanya kepada diri sendiri, "Bagaimana saya dapat bekerja dengan lebih baik?" kekuatan kreatif Anda dihidupkan dan cara-cara untuk mengerjakan segala sesuatunya dengan lebih baik muncul dengan sendirinya.

Inilah latihan sehari-hari yang akan membantu Anda menemukan dan mengembangkan kekuatan sikap saya-dapat-mengerjakannya-dengan-lebih-baik.

Tiap hari sebelum mulai bekerja, luangkan waktu sepuluh menit untuk berpikir "Bagaimana saya dapat melakukan pekerjaan dengan lebih baik hari ini?"

Tanyakan, "Apa yang dapat saya lakukan untuk pelanggan saya?" "Bagaimana saya dapat meningkatkan efisiensi pribadi saya?"
Latihan ini sederhana, tetapi manjur. Cobalah dan Anda akan menemukan cara-cara kreatif yang tak terbatas untuk mendapatkan keberhasilan yang lebih besar.
Hampir setiap kali saya dan istri saya berkumpul dengan pasangan tertentu, percakapan pun beralih ke topik tentang "istri yang bekerja." Nyonya S, sudah bekerja selama beberapa tahun sebelum menikah dan ia benar-benar menyukainya.
"Akan tetapi sekarang," ia akan mengatakan, "saya mempunyai dua anak usia sekolah, rumah untuk diurus dan makanan untuk disiapkan. Saya benar-benar tidak punya waktu."
Kemudian suatu Minggu petang, Tuan dan Nyonya S. beserta anak-anak mereka terlibat dalam kecelakaan mobil. Nyonya S dan anak-anak lolos dari cedera serius, tetapi Tuan S. mengalami cedera punggung yang membuatnya lumpuh secara permanen. Sekarang Nyonya S. tidak punya pilihan selain bekerja.
Ketika kami menemuinya beberapa bulan sesudah kecelakaan tersebut, kami heran melihat betapa baik ia telah menyesuaikan diri dengan tanggung jawabnya yang baru.
"Anda tahu," ujarnya, "enam bulan yang lalu saya tidak pernah memimpikan dapat mengurus rumah dan kerja purnawaktu. Namun, sesudah kecelakaan tersebut, saya benar-benar memutuskan bahwa saya harus dapat meluangkan waktu. Percayalah, efisiensi meningkat 100 persen. Saya mendapatkan banyak hal yang saya kerjakan selama ini tidak perlu dikerjakan sama sekali. Kemudian saya merasakan bahwa anak-anak dapat dan mau membantu saya. Saya melihat lusinan cara untuk menghemat waktu – lebih sedikit perjalanan ke toko, lebih sedikit menonton TV, kurangi menelepon, kurangi hal-hal yang menghabiskan waktu."
Pengalaman memberi kami suatu pelajaran: Kapasitas adalah keadaan pikiran. Berapa banyak yang dapat kita kerjakan bergantung pada berapa banyak kita berpikir kita dapat melakukannya. Jika Anda benar-benar percaya Anda dapat mengerjakan lebih banyak, pikiran Anda berpikir secara kreatif dan memperlihatkan caranya kepada Anda.
Seorang eksekutif bank mengisahkan pengalaman pribadinya mengenai "kapasitas kerja."
"Salah seorang dari para eksekutif di bank meninggalkan kami dengan pemberitahuan yang sangat mendadak. Ini membuat kami benar-benar repot. Lebih-lebih orang yang pergi itu selama ini mengerjakan tugas yang penting dan pekerjaannya tidak dapat ditangguhkan atau ditinggalkan begitu saja tanpa dikerjakan.
"Sehari sesudah ia pergi, kepala departemen memanggil saya dan menjelaskan kepada saya bahwa ia sudah berbicara secara individual dengan dua eksekutif lain yang bekerja bersama saya, bertanya apakah mereka dapat membagi

pekerjaan orang yang pergi tersebut hingga penggantinya didapatkan. 'Tak seorang pun dari mereka menolak mentah-mentah,' ia berkata, 'tetapi masing-masing mengatakan bahwa dirinya sudah sibuk sekali dengan pekerjaan yang mendesak. Saya ingin tahu apakah Anda dapat membantu kami untuk sementara waktu?'

"Sepanjang karier kerja saya, saya sudah belajar untuk tidak menolak apa yang tampak seperti suatu peluang. Jadi saya setuju, dan berjanji melakukan yang terbaik untuk menangani semua pekerjaan orang yang keluar tersebut dan juga menyelesaikan tugas-tugas saya sendiri. Kepala Departemen sangat senang.

"Saya berjalan keluar kantornya dengan mengetahui bahwa saya sudah mengambil tugas yang besar. Saya sama sibuknya dengan dua karyawan lain yang menolak tugas ekstra ini. Akan tetapi saya bertekad menemukan jalan utuk menangani kedua pekerjaan. Saya menyelesaikan pekerjaan saya sendiri siang itu, dan ketika kantor tutup, saya duduk untuk memikirkan bagaimana saya dapat meningkatkan efisiensi pribadi saya. Saya mengambil pensil dan menuliskan tiap gagasan yang muncul.

"Dan, Anda tahu, saya mendapatkan beberapa gagasan yang sangat bagus: seperti, menyusun pengaturan dengan sekretaris saya untuk menyalurkan semua telepon rutin untuk saya selama jam tertentu tiap hari, mengumpulkan semua telepon keluar selama jam tertentu, mengurangi jam rapat saya yang biasa dari lima belas menit menjadi sepuluh menit, memberikan semua dikte saya pada satu kesempatan sekaligus setiap hari. Saya juga melihat sekretaris saya dapat, dan bersemangat, untuk mengambil alih beberapa pekerjaan kecil yang menghabiskan waktu untuk saya.

"Saya sudah berada dalam posisi saya yang sekarang selama dua tahun, dan terus terang, saya heran mendapatkan berapa banyak ketidakefisienan yang saya biarkan masuk.

"Dalam satu minggu, saya mendiktekan surat dua kali lebih banyak dibandingkan sebelumnya, menangani lima puluh persen lebih banyak percakapan telepon, mengikuti rapat satu setengah kali lebih banyak – semua tanpa beban.

"Dua minggu berlalu. Atasan saya memanggil saya ke kantornya. Ia memuji pekerjaan yang baik. Ia melanjutkan dan mengatakan bahwa ia sudah memeriksa beberapa orang baik dari dalam maupun dari luar bank, tetapi ia belum menemukan orang yang tepat untuk pekerjaan yang lowong tersebut. Kemudian ia mengakui bahwa ia sudah membicarakan persoalan terebut dengan para direktur, dan mereka memberinya wewenang untuk menggabungkan kedua pekerjaan, menempatkan keduanya di bawah tanggung jawab saya, dan memberi saya kenaikan gaji yang besar.

"Saya membuktikan kepada diri saya sendiri bahwa berapa banyak yang dapat saya kerjakan bergantung pada berapa banyak saya pikir yang dapat saya kerjakan."

Kapasitas benar-benar merupakan keadaan pikiran.
Setiap hari tampaknya ini terjadi di dalam dunia bisnis yang bergerak cepat. Bos memanggil karyawan dan menjelaskan bahwa suatu tugas khusus harus diselesaikan. Kemudian ia berkata, "Saya tahu Anda sibuk, tetapi dapatkah Anda menangani ini?" Terlalu sering karyawan tersebut menjawab dengan "Maafkan saya, tetapi saya sudah begitu sibuk. Saya berha-rap dapat menerimanya, tetapi saya benar-benar terlalu sibuk."
Dalam keadaan tersebut, bos tidak dapat memaksakan kehendaknya atas karyawan bersangkutan, karena ini memang "tugas ekstra." Akan tetapi, sang bos sadar bahwa tugas harus dilaksanakan, dan ia akan terus mencari hingga ia menemukan karyawan yang sama sibuknya dengan yang lain, tetapi yang merasa ia dapat menerima lebih banyak. Dan karyawan ini adalah orang yang akan maju.
Dalam bisnis, di rumah, di dalam komunitas, dan kombinasi keberhasilan adalah mengerjakan apa -yang Anda kerjakan dengan lebih baik (meningkatkan kualitas keluaran Anda) dan mengerjakan lebih banyak daripada apa yang Anda kerjakan (menaikkan kuantitas keluaran A.nda).
Anda yakin ada imbalannya untuk bekerja lebih banyak dan lebih baik? Kalau begitu, coba prosedur dua langkah ini:
1. Terimalah dengan keinginan yang besar peluang untuk bekerja lebih banyak. Adalah pujian jika Anda diminta untuk menerima tanggung jawab baru. Menerima tanggung jawab yang lebih besar dalam pekerjaan membuat Anda menonjol, dan memperlihatkan bahwa Anda lebih berharga. Jika tetangga Anda meminta Anda mewakili mereka dalam pertemuan lingkungan, terimalah. Hal ini membantu Anda menjadi pemimpin masyarakat.

2. Berikutnya, berkonsentrasilah pada "Bagaimana saya dapat melakukan lebih banyak?" Jawaban kreatif akan muncul. Beberapa dari jawaban ini mungkin berupa perencanaan dan organisasi yang lebih baik atas pekerjaan Anda yang sekarang, atau pengambilan jalan pintas dalam aktivitas rutin Anda, atau mungkin penghapusan aktivitas yang tidak penting sama sekali. Akan tetapi, biar saya ulangi, pemecahan untuk mengerjakan lebih banyak akan muncul.
Sebagai kebijakan pribadi saya menerima sepenuhnya konsep: Jika Anda menginginkan sesuatu diselesaikan, berikanlah sesuatu itu kepada orang yang sibuk. Saya menolak mengerjakan proyek penting bersama orang yang mempunyai banyak waktu luang. Saya belajar dari pengalaman yang menyakitkan dan mahal bahwa orang yang mempunyai banyak waktu merupakan pasangan kerja yang tidak efektif.
Semua orang sukses dan cakap yang saya kenal adalah orang sibuk. Ketika saya memulai sesuatu, beberapa proyek bersama mereka, saya tahu sesuatu itu akan diselesaikan secara memuaskan.
Saya belajar dalam lusinan kejadian bahwa saya dapat mengandalkan orang sibuk untuk menyelesaikan tugas. Akan tetapi saya sering melihat kekecewaan

dalam bekerja bersama orang yang mempunyai "banyak sekali waktu."
Manajemen bisnis yang progresif terus menerus bertanya: "Apa yang dapat kami kerjakan untuk meluaskan keluaran?" Mengapa tidak bertanya kepada diri sendiri, "Apa yang dapat saya lakukan untuk meluaskan keluaran saya?" Pikiran Anda akan secara kreatif memperlihatkan kepada Anda bagaimana caranya.
Dalam ratusan wawancara dengan orang pada segala tingkat, saya membuat penemuan ini: Semakin besar orang bersangkutan, semakin cenderung ia mendorong anda untuk berbicara; semakin kecil orang bersangkutan, semakin cenderung ia meng-khotbahi Anda.
Orang besar memonopoli kegiatan mendengarkan.
Orang kecil memonopoli kegiatan berbicara.
Perhatikan ini pula: Para pemimpin di dalam semua bidang kehidupan menghabiskan jauh lebih banyak waktu meminta nasihat dibandingkan memberikannya. Sebelum seorang pemimpin mengambil keputusan, ia berkata, "Bagaimana menurut Anda tentang hal ini?" "Apa rekomendasi Anda?" "Apa yang akan Anda lakukan dalam keadaan yang sama ini?" "Bagaimana soal ini menurut pendengaran Anda?"
Lihatlah dengan cara ini. Seorang pemimpin adalah mesin manusia pengambil keputusan. Untuk membuat apa pun, Anda harus mempunyai bahan mentah. Dalam mencapai keputusan kreatif, bahan mentahnya adalah gagasan dan saran dari orang lain. Tentu saja jangan mengharapkan orang lain memberikan pemecahan yang siap pakai kepada Anda. Itu bukan alasan utama untuk bertanya dan mendengarkan. Gagasan orang lain membantu menyalakan gagasan Anda sendiri sehingga benak Anda menjadi lebih kreatif.
Belum lama ini saya berpartisipasi sebagai instruktur staf di dalam sebuah kursus manajemen eksekutif. Kursus tersebut terdiri atas dua belas sesi. Salah satu dari pokok-pokok tiap pertemuan adalah diskusi 15 menit dengan salah satu kelompok mengenai topik, "Bagaimana saya memecahkan masalah manajemen yang paling mendesak."
Pada sesi kesembilan, eksekutif yang gilirannya tiba melakukan sesuatu yang berbeda. Bukannya menceritakan bagaimana ia telah memecahkan masalahnya, ia malah mengumumkan topiknya sebagai "Dibutuhkan: Bantuan untuk Memecahkan Masalah Manajemen Paling Mendesak yang Saya Hadapi." Ia dengan cepat menguraikan masalahnya dan kemudian meminta gagasan kepada kelompok mengenai cara memecahkannya. Agar pasti ia mendapatkan catatan lengkap dari tiap gagasan yang diusulkan, ia meminta penulis steno di ruangan tersebut mencatat semua yang diucapkan.

Belakangan saya berbicara dengan orang ini dan memuji pendekatannya yang unik. Komentarnya adalah, "Ada beberapa orang yang sangat pandai di dalam kelompok ini. Saya memutuskan mencoba peruntungan saya. Ada kemungkinan besar sesuatu yang dikatakan oleh seseorang selama sesi tersebut mungkin memberi saya petunjuk yang saya perlukan untuk memecahkan masalah

tersebut."
Catatan: eksekutif ini menyajikan masalahnya, kemudian mendengarkan. Dalam melakukannya, ia memperoleh beberapa bahan mentah untuk pengambilan keputusan, dan sebagai keuntungan tambahan, anggota lain dari hadirin menikmati diskusi tersebut karena memberi mereka kesempatan untuk ambil bagian.
Perusahaan yang sukses mengivestasikan uang dalam jumlah besar untuk penelitian konsumen. Mereka menanyakan orang tentang selera, kualitas, ukuran dan penampilan suatu produk. Mendengarkan apa yang dikatakan orang memberikan gagasan yang pasti untuk membuat produk lebih mudah dijual. Kegiatan ini juga memberi saran kepada pengusaha pabrik apa yang harus dikatakan kepada konsumen mengenai produk di dalam iklannya. Prosedur untuk mengembangkan produk yang berhasil adalah dengan mendapatkan sebanyak mungkin opini, mendengarkan orang yang akan membeli produk tersebut, dan kemudian mendesain produk dan promosinya untuk menyenangkan orang-orang ini.

Di dalam sebuah kantor belum lama ini saya melihat sebuah papan tanda yang bertuliskan, "Untuk menjual kepada John Brown apa yang John Brown beli, Anda harus melihat segala sesuatunya melalui mata John Brown." Dan cara untuk berbagi pandangan dengan John Brown adalah dengan mendengarkan apa yang dikatakan oleh John Brown.
Telinga Anda adalah katup pemasukan Anda. Telinga Anda memberi makan pikiran Anda dengan bahan mentah yang dapat diubah menjadi kekuatan kreatif. Kita tidak belajar apa pun dengan berbicara. Akan tetapi tidak ada batas pada apa yang dapat kita pelajari dengan bertanya dan mendengarkan.
Coba program tiga tahap ini untuk menguatkan kreativitas Anda melalui bertanya dan mendengarkan:
1. Dorong orang lain untuk berbicara. Di dalam percakapan pribadi atau di dalam perusahaan, usahakan agar orang berbicara dengan memberi dorongan kecil seperti, "Ceritakan kepada saya tentang pengalaman Anda . . ." atau "Apa menurut Anda yang harus dilakukan mengenai . . .?" "Apa menurut Anda yang merupakan inti persoalan?" Dorong orang lain untuk berbicara dan Anda pun memperoleh kemenangan rangkap dua; pikiran Anda menyerap bahan mentah yang dapat Anda gunakan untuk menghasilkan pikiran yang kreatif dan Anda mendapatkan teman. Tidak ada cara yang lebih pasti untuk membuat orang lain menyukai Anda dibandingkan men-dorong mereka untuk berbicara dengan Anda.

1. Uji pandangan Anda dalam bentuk pertanyaan. Biarkan orang lain membantu Anda menghaluskan dan memoles gagasan Anda. Gunakan pendekatan apa-pendapat-anda-mengenai-saran-ini. Jangan bersikap dogmatik. Jangan mengumumkan gagasan segar seolah gagasan ita disajikan di atas piring emas. Lakukan sedikit penelitian informal lebih

dahulu. Lihat bagaimana kolega Anda bereaksi terhadapnya. Jika Anda melakukannya, kemungkinannya Anda akhirnya akan memperoleh gagasan yang lebih baik.

2. Berkonsentrasilah pada apa yang dikatakan oleh orang lain. Mendengarkan adalah lebih daripada sekadar menutup mulut. Mendengarkan berarti membiarkan apa yang dikatakan menembus ke dalam pikiran Anda. Begitu sering orang berpura-pura mendengarkan ketika mereka sama sekali tidak mendengarkan. Mereka cuma menunggu lawan bicara berhenti sejenak agar mereka dapat mengambil alih pembicaraan. Berkonsentrasilah pada apa yang dikatakan oleh lawan bicara. Evaluasi apa yang dikatakannya. Begitulah cara Anda mengumpulkan makanan untuk pikiran Anda.

Semakin banyak universitas menawarkan program pelatihan manajemen tingkat lanjutan untuk para eksekutif bisnis senior. Menurut sponsor, keuntungan besar dari program ini bukanlah bahwa para eksekutif tersebut mendapatkan formula yang siap pakai yang dapat mereka gunakan untuk mengoperasikan perusahaan mereka secara lebih efisien. Mereka agaknya mendapatkan manfaat terbesar dari peluang untuk bertukar dan mendiskusikan gagasan baru. Banyak dari program ini mensyaratkan para eksekutif untuk tinggal bersama di dalam asrama. Diringkas menjadi satu kata, para eksekutif memperoleh manfaat terbesar dari stimulasi yang mereka terima.
Setahun yang lalu, saya memimpin dua sesi di sebuah sekolah manajemen penjualan selama satu minggu. Beberapa minggu kemudian saya bertemu dengan seorang teman yang menjadi wiraniaga yang sudah bekerja untuk salah seorang eksekutif penjualan yang pernah mengikuti sekolah tersebut.
"Anda di sekolah itu pasti mengajarkan banyak hal kepada manajer penjualan kami untuk mengelola perusahaan dengan lebih baik," teman muda saya ini berkata. Dengan penasaran, saya bertanya kepadanya perubahan apa yang ia lihat secara khusus. Ia menyebutkan beberapa hal – perbaikan dalam rancangan kompensasi, rapat penjualan dua kali sebulan dan bukan sekali sebulan, kartu nama dan alat tulis yang baru, revisi pada wilayah penjualan – tak satupun yang direkomendasikan secara khusus di dalam program pelatihan tersebut. Manajer penjualan tersebut tidak mendapatkan serangkaian teknik yang siap pakai. Ia memperoleh sesuatu yang jauh lebih berharga – stimulasi untuk memikirkan gagasan yang langsung menguntungkan bagi organisasinya sendiri.
Seorang akuntan muda di sebuah pabrik cat mem-beritahu saya tentang usahanya yang sangat berhasil yang dicetuskan oleh gagasan orang lain.

"Saya tidak pernah terlalu berminat akan bidang real estate," ia berkata kepada saya. "Saya sudah menjadi akuntan profesional selama beberapa tahun dan saya sudah sangat terikat pada pekerjaan saya. Suatu hari, seorang teman saya yang agen real estate mengundang saya dalam jamuan makan siang yang diadakan

oleh Asosiasi real estate setempat.
"Pembicara hari itu adalah seorang berusia lanjut yang sudah melihat perkembangan kota. Pembicaraannya adalah tentang 'Dua Puluh Tahun yang akan Datang.' Ia meramalkan bahwa kota tersebut akan terus berkembang jauh ke tanah petanian yang ada di sekelilingnya. Ia juga meramalkan bahwa akan ada permintaan untuk tanah yang luas sekitar 2 hingga 5 hektar – cukup besar bagi usahawan atau kelas profesional untuk mempunyai kolam renang, kuda, kebun dan hobi lain yang memerlukan tempat luas.
"Pembicaraan orang ini merangsang saya. Apa yang ia jabarkan adalah persis seperti yang saya kehendaki. Beberapa hari berikutnya saya bertanya kepada beberapa teman apa pendapat mereka tentang gagasan mengenai seseorang yang mempunyai tanah seluas 5 hektar. Semua orang yang saya tanyakan berkata, 'Saya sangat menyukainya.'
"Saya terus memikirkan hal ini dan berusaha mencari cara bagaimana saya dapat mengubah gagasan ini menjadi laba. Kemudian, suatu hari sewaktu saya mengemudi ke tempat kerja, jawabannya muncul begitu saja. Mengapa tidak membeli sebuah pertanian dan membaginya menjadi beberapa kapling? Saya menghitung tanah itu mungkin bernilai lebih besar dalam beberapa kapling yang relatif kecil ketimbang dalam satu bentangan besar.
"Saya mendapatkan sebidang tanah bekas pertanian seluas 50 hektar dengan harga di bawah £100.000. Saya membelinya, membayar uang muka sepertiga dan mencicil untuk sisanya.
"Berikutnya, saya menamam benih di tempat yang tidak ada pohonnya. Saya melakukan ini karena seorang pengusaha real estate yang menguasai bisnisnya mengatakan kepada saya, "Orang menginginkan pohon sekarang ini, banyak pohon!'
"Saya ingin calon pembeli saya melihat dalam beberapa tahun tanah mereka akan ditutupi dengan pohon-pohon yang indah.
"Kemudian saya meminta juru ukur tanah untuk membagi tanah yang 50 hektar itu menjadi 10 kapling berukuran 5 hektar.
"Sekarang saya siap untuk mulai menjual. Saya sudah menyiapkan daftar alamat pembeli yang potensial. Saya mengedarkannya, menunjukkan bagaimana hanya dengan £30.000 mereka dapat membeli satu kapling tanah. Saya juga menggambarkan potensi untuk rekreasi dan lingkungan yang sehat.
"Dalam enam minggu saya sudah menjual ke 10 kapling tersebut. Pendapatan total £300.000. Biaya total, termasuk tanah, iklan, pengukuran tanah dan biaya lain, £110.000. Laba: £190.000.
"Saya mendapat laba besar karena mau menerima gagasan orang lain yang pandai. Seandainya saya tidak menerima undangan untuk menghadiri jamuan makan siang dengan orang yang sama sekali di luar bidang pekerjaan saya, otak saya tidak akan pernah menyusun rencana yang berhasil menghasilkan laba ini.
Ada banyak cara untuk mendapatkan stimulasi mental ini, tetapi di sini ada dua yang dapat Anda masukkan ke dalam pola kehidupan Anda.

Pertama, bergabunglah dan bertemulah secara teratur setidaknya dengan satu kelompok profesional yang memberikan stimulasi di dalam bidang pekerjaan Anda sendiri. Bergaullah dengan orang lainyang berpikiran sukses. Begitu sering saya mendengar seseorang mengatakan, 'Saya memperoleh gagasan hebat siang ini dalam pertemuan.'atau 'Selama pertemuan kemarin saya terus memikirkan . . .' Ingatlah pikiran yang hanya mendapat makanan dari dirinya sendiri akan segera kekurangan gizi, menjadi lemah dan tidak mampu berpikir kreatif dan progresif. Stimulasi dari orang lain adalah makanan pikiran yang bagus sekali.

Kedua, bergabunglah dan berpartisipasilah dalam setidaknya satu kelompok di luar bidang pekerjaan Anda. Bergaul dengan orang yang mempunyai minat kerja yang berbeda meluaskan pikiran Anda dan membantu Anda melihat gambaran yang besar. Anda akan terkejut bagaimana bergaul secara teratur dengan orang-orang di luar bidang pekerjaan Anda sendiri akan merangsang cara berpikir Anda dalam bidang pekerjaan Anda **Gagasan adalah buah dari cara berpikir Anda. Akan tetapi, gagasan harus digunakan dan dipraktekkan agar mempunyai nilai.**

Tiap tahun sebatang pohon ek menghasilkan cukup banyak biji untuk memenuhi hutan yang lumayan luas. Namun, dari banyak biji ini mungkin hanya satu atau dua yang akan menjadi pohon. Tupai memakan sebagian besar bijinya, dan tanah yang keras di bawah pohon tidak memberi banyak kesempatan untuk mulai bertumbuh kepada benih yang tersisa.

Begitu pula dengan gagasan. Sedikit sekali yang menghasilkan buah. Gagasan mudah sekali hancur. Jika kita tidak waspada, tupai (orang yang berpikiran negatif) akan menghancurkan sebagian besar gagasan tersbut. Gagasan memerlukan penanganan khusus sejak dilahirkan hingga diubah menjadi cara-cara praktis mengerjakan sesuatu dengan lebih baik. Gunakan tiga cara ini untuk memelihara dan mengembangkan gagasan Anda:

1. Jangan biarkan gagasan lepas. Tuliskan gagasan tersebut. Setiap hari banyak sekali gagasan yang dilahirkan hanya untuk mati dengan cepat karena tidak dituangkan ke atas kertas. Ingatan adalah budak yang lemah dalam melindungi dan memelihara gagasan yang masih sangat baru. Bawa selalu buku catatan atau beberapa kartu kecil bersama Anda. Jika anda mendapatkan suatu gagasan, tuliskanlah. Orang dengan pikiran yang kreatif dan subur mengetahui bahwa gagasan yang bagus dapat muncul setiap waktu di setiap tempat. Jangan biarkan gagasan lepas atau Anda merusak buah dari pikiran Anda. Kurunglah gagasan tersebut.

1. Berikutnya, tinjau gagasan Anda. Tempatkan gagasan di dalam arsip aktif. Arsip itu dapat disimpan di dalam lemari yang rumit atau dapat berupa meja berlaci. Kotak sepatu juga cukup bagus. Akan tetapi buatlah arsip dan kemudian periksa gudang gagasan Anda secara teratur. Sementara Anda memeriksa gagasan Anda, sebagian mungkin tidak

mempunyai nilai sama sekali. Singkirkan gagasan tersebut. Akan tetapi selama suatu gagasan mempunyai harapan, simpanlah terus.

2. Tanam dan pupuk gagasan Anda. Buatlah gagasan bertumbuh. Pikirkan gagasan tersebut. Kaitkan gagasan tersebut dengan gagasan-gagasan lain yang masih berhubungan. Baca apa saja yang dapat Anda temukan yang entah bagaimana berhubungan dengan gagasan Anda. Selidiki semua sudut. Kemudian, ketika waktunya tiba, buat gagasan itu bekerja untuk diri Anda, pekerjaan Anda, masa depan Anda.

Apabila seorang arsitek memperoleh gagasan untuk suatu gedung baru, ia pun membuat gambar pendahuluan. Apabila ahli periklanan yang kreatif mendapatkan gagasan untuk suatu iklan TV yang baru, ia memproyeksikannya ke dalam serangkaian gambar yang mengesankan bagaimana gagasan tersebut akan tampak dalam bentuk akhirnya. Jika penulis yang mendapat gagasan, ia pun menyiapkan draf pertama.

Catatan: Bentuklah gagasan di atas kertas. Ada dua alasan yang bagus sekali untuk ini. Jika gagasan mengambil bentuk nyata, Anda dapat benar-benar melihatnya, melihat kelemahannya, mendeteksi apa yang perlu dipoles. Kemudian gagasan juga harus 'dijual' kepada seseorang: pelanggan, karyawan, bos, teman, anggota klub, investor. Sesorang harus 'membeli' gagasan tersebut; kalau tidak, gagasan tadi tidak bernilai.

Pada suatu musim panas saya dihubungi oleh dua orang wiraniaga asuransi jiwa. Keduanya ingin mengerjakan program asuransi saya. Keduanya berjanji akan kembali dengan rencana untuk membuat perubahan yang diperlukan.

Wiraniaga pertama memberi saya presentasi lisan. Ia memberitahu saya secara lisan apa yang saya perlukan, tetapi saya segera menjadi bingung. Ia menyampaikan rincian pajak, pilihan, jaminan sosial, semua rincian teknis mengenai asuransi. Terus terang ia membuat saya bingung, dan saya harus mengatakannya demikian kepadanya.

Wiraniaga kedua menggunakan pendekatan yang berbeda. Ia membuat rekomendasinya dalam bentuk bagan. Saya dapat memahami proposalnya dengan mudah dan cepat karena saya benar-benar dapat melihatnya. Ia berhasil menjual kepada saya.

Putuskan untuk membuat gagasan Anda dalam bentuk yang dapat dijual. Gagasan yang disajikan dalam bentuk gambar atau diagram memiliki daya jual yang jauh lebih besar daripada gagasan yang dijelaskan hanya dalam bentuk lisan.

Ringkasan, Gunakan Alat-alat Ini dan Berpikirlah Secara Kreatif

1. Percaya bahwa sesuatu dapat dilakukan. Jika Anda percaya sesuatu dapat dilakukan, pikiran Anda akan mencari cara-cara untuk melakukannya. Percaya akan suatu solusi melicinkan jalan menuju solusi.
Hapuskan kata "tidak mungkin," "tidak akan berhasil," "tidak dapat dikerjakan," "tidak ada gunanya mencoba" dari pikiran dan kosakata pembicaraan Anda.

1. Jangan biarkan tradisi melumpuhkan pikiran Anda. Bersikaplah menerima gagasan baru. Lakukan eksperimen. Coba pendekatan baru. Bersikaplah progresif dalam semua yang Anda kerjakan.
2. Bertanyalah kepada diri sendiri setiap hari, "Bagaimana saya dapat bekerja dengan lebih baik?" Tidak ada batas untuk perbaikan diri. Ketika Anda bertanya kepada diri sendiri, "Bagaimana saya dapat bekerja dengan lebih baik jawaban yang tepat pun akan muncul. Cobalah dan lihat hasilnya.
3. Bertanyalah kepada diri sendiri, "Bagaimana saya dapat bekerja lebih banyak?" Kapasitas adalah keadaan pikiran. Mengajukan pertanyaan ini kepada diri sendiri membuat pikiran Anda bekerja mencari jalan pintas yang cerdik. Kombinasi yang berhasil di dalam bisnis: Kerjakan apa yang Anda kerjakan dengan lebih baik (perbaiki kualitas keluaran Anda), dan: Kerjakan lebih banyak apa yang Anda kerjakan (tingkatkan kuantitas keluaran Anda).

1. Praktekkan bertanya dan mendengarkan. Bertanya dan dengarkan maka Anda pun akan memperoleh bahan mentah untuk mencapai keputusan yang tepat. Ingat: Orang besar memonopoli kegiatan mendengarkan; orang kecil memonopoli kegiatan berbicara.
2. Bentangkan pikiran Anda. Dapatkan stimulasi. Bergaul dengan orang yang dapat membantu Anda memikirkan gagasan baru, cara baru mengerjakan segala sesuatunya. Berbaurlah dengan orang dari minat pekerjaan dan sosial yang berbeda.

BAB. 6

Anda Adalah Apa yang Anda Pikirkan Mengenai Diri Anda

Banyak perilaku manusia menimbulkan teka-teki. Pernahkah Anda bertanya dalam hati mengapa seorang wiraniaga (salesman) menyalami seorang pelanggan dengan cekatan, "Ya, Tuan, apa yang dapat saya lakukan untuk Anda?," tetapi benar-benar mengabaikan pelanggan yang lain? Atau mengapa seorang karyawan mau membukakan pintu untuk seorang wanita, tetapi tidak untuk wanita yang lain? Atau mengapa seorang karyawan akan terus melaksanakan instruksi dari seorang atasan, tetapi mengerjakan dengan enggan permintaan atasan yang lain? Atau mengapa kita akan menaruh perhatian cermat pada apa yang dikatakan seseorang, tetapi tidak pada orang yang lain?
Lihat sekeliling Anda. Anda akan menyaksikan beberapa orang mendapat salam "Hai, Mac" atau
"Hai, Tom," sementara yang lain disapa secara lebih hormat, "Ya, Tuan." Amati, dan Anda akan melihat
bahwa sebagian orang menimbulkan kepercayaan, loyalitas dan kekaguman sementara yang lain tidak.
Lihat lebih cermat lagi, dan Anda akan menyaksikan bahwa orang-orang yang mendatangkan hormat paling besar juga merupakan orang yang paling berhasil.
Apa penjelasannya? Jawabannya dapat disingkat
menjadi satu kata: berpikir. Berpikir memang mem buatnya demikian. Orang lain melihat di dalam diri
kita apa yang kita lihat di dalam diri kita. Kita me nerima jenis perlakuan yang kita pikir layak kita dapatkan.
Berpikir memang membuatnya demikian. Orang yang berpikir dirinya inferior, lepas dari apa kualifikasinya yang sebenarnya, menjadikan dirinya inferior, karena berpikir mengatur tindakan. Jika seseorang merasa inferior, ia pun bertindak dengan cara inferior, dan tidak ada yang dapat menutupi perasaan dasar ini untuk waktu yang lama. Orang yang merasa dirinya tidak penting benar-benar menjadi tidak penting.
Sebaliknya, orang yang benar-benar berpikir bah wa dirinya cocok untuk tugas yang diberikan, memang demikianlah adanya. Agar menjadi penting, kita harus berpikir bahwa diri kita penting, benar-benar berpikir demikian; kemudian orang lain pun akan berpendapat demikian pula. Beginilah logikanya: GaAa Anda. IsenpikiA. menentukan bagaimana. Anda kentindak. Gana- Anda kentindak pada tujuannya menentukan: Baaaunana astana lain keteakil te^kadap. Anda.

Seperti fase lain dari program pribadi Anda untuk keberhasilan, mendapatkan respek pada dasarnya sederhana. Untuk mendapatkan respek dari orang lain Anda harus lebih dahulu berpikir Anda layak mendapatkan respek. Dan semakin besar respek yang Anda miliki untuk diri Anda, semakin
besar respek yang akan diberikan orang lain kepada Anda. Uji prinsip ini. Apakah Anda mempunyai
respek yang besar untuk orang yang diturunkan pangkatnya? Tentu tidak. Mengapa? Karena orang
tersebut tidak menaruh respek kepada dirinya sendiri. Ia membiarkan dirinya membusuk karena
tidak adanya respek terhadap diri sendiri.
Respek terhadap diri sendiri terlihat melalui semua yang kita lakukan. Mari kita fokuskan perhatian pada beberapa cara spesifik di mana kita dapat meningkatkan respek kepada diri sendiri dan dengan demikian mendapatkan respek lebih besar dari orang lain. Tampil penting –- ini membantu Anda berpikir penting. Kaidah: Ingat penampilan Anda "berbicara." Pastikan penampilan Anda mengatakan hal-hal
yang positif mengenai diri Anda. Jangan pernah meninggalkan rumah tanpa merasa pasti bahwa Anda tampak seperti jenis orang yang Anda inginkan. Salah satu iklan yang paling jujur yang pernah saya lihat adalah slogan "Berbusanalah dengan benar. Tidak Boleh Tidak!" yang disponsori oleh American Institute of Men's and Boys' Wear. Slogan ini pantas diberi bingkai di dalam semua rumah, kantor, kamar tidur, dan ruang kelas. Seorang polisi berbicara (iklan American Institue of Mens' and Boys' Wear). Ia berkata:

Anda biasanya dapat mengenali anak yang nakal hanya melalui penampilannya. Tentu saja ini tidak adil, tetapi begitulah kenyataannya; orang sekarang ini menilai anak melalui penampilannya, dan segera sesudah mereka mencap seorang anak, sulit untuk merubah pikiran mereka mengenai dirinya, sikap mereka terhadapnya. Llihatlah anak laki-laki Anda. Likat dia melalui mata gurunya, mata tetangga Anda. penampilannya, pakaian yang ia kenakan, membenikan kesan yang salah? Apakah Anda mengusahakannya tampak benar, berpakaian benar, kemanapun ia pergi?

Advis ini dapat diterapkan pula pada orang dewasa. Dalam kalimat yang dimulai dengan lihat, ganti kata dia dengan diri Anda, guru dengan atasan dan tetangga dengan rekan sekerja, dan baca kembali kalimatnya. Lihat diri Anda melalui mata atasan Anda, rekan sekerja Anda.Untuk rapi hanya perlu biaya sedikit. Tanggapi slogan ini secara harfiah. Tafsirkan semboyan itu menjadi: Berbusana benar; ini selalu menguntungkan. Ingat: Tampil penting karena ini membantu Anda untuk berpikir penting. Gunakan pakaian sebagai alat untuk menaikkan semangat Anda, membangun kepercayaan. Seorang profesor

psikologi yang sudah lanjut usia dahulu biasa memberi nasihat ini kepada para mahasiswanya dalam persiapan menit terakhir untuk ujian akhir: "Berdandanlah untuk ujian penting ini. Kenakan dasi baru. Setrika setelan Anda. Semir sepatu Anda. Tampillah bersemangat karena ini akan membantu Anda untuk berpikir tajam." Profesor tersebut memahami psikologinya. Jangan salah mengerti. Wujud lahiriah mempengaruhi pikiran Anda. Bagaimana Anda tampak dari luar mempengaruhi bagaimana Anda berpikir dan merasa di sebelah dalam.
Ada yang mengatakan bahwa semua anak laki-laki melewati "tahap topi," yaitu mereka menggunakan topi untuk mengidentifikasi diri mereka dengan orang atau tokoh yang mereka kagumi. Saya akan selalu ingat insiden topi dengan putra saya sendiri, Davey. Suatu hari ia bertekad menjadi Lone Ranger, tetapi ia tidak mempunyai topi Lone Ranger. Saya berusaha membujuknya untuk mengganti dengan topi yang lain. Protesnya adalah, "Tapi, Ayah,saya tidak dapat berpikir seperti Lone Ranger tanpa topi Lone Ranger." Saya akhirnya menyerah, dan membelikan topi yang ia perlukan. Dengan mengenakan topi itu, ia pun menjadi Lone Ranger. Saya sering mengingat insiden itu karena membuktikan tentang efek penampilan pada cara berpikir. Siapa saja yang pernah menjadi tentara mengetahui bahwa tentara merasa dan berpikir seperti tentara ketika ia mengenakan seragam. Wanita merasa lebih ingin pergi ke pesta jika ia berbusana pesta. Begitu pula, seorang eksekutif merasa lebih seperti eksekutif jika ia berbusana seperti layaknya seorang eksekutif. Seorang wiraniaga mengekspresikannya kepada saya dengan cara ini: "Saya tidak dapat merasa berhasil – dan saya harus merasa berhasil jika saya akan menghasilkan penjualan besar– jika saya tidak tahu saya memang tampak demikian."
Penampilan Anda berbicara kepada Anda; tetapi penampilan tersebut juga berbicara kepada orang lain. Penampilan membantu menentukan apa yang orang pikirkan mengenai diri Anda. Dalam teori, memang menyenangkan mendengar bahwa orang harus memandang intelek seseorang, bukan pakaiannya. Akan tetapi, jangan salah paham. Orang benar-benar menilai diri Anda berdasarkan penampilan Anda. Penampilan Anda adalah dasar pertama yang dimiliki orang lain untuk menilai. Dan kesan pertama sangat menentukan penilaian selanjutnya.
Di pasar swalayan saya melihat sebuah meja dengan anggur tanpa biji di atasnya dengan harga £1,30
per pon. Di atas meja lain ada anggur yang tampaknya sama, tetapi yang ini dikemas di dalam bungkus
plastik dan dihargai £3,00 per dua pon. Saya bertanya kepada penjualnya, "Apa bedanya
anggur yang dijual dengan harga £1,30 per pon, dan anggur yang diharga £3,00 per dua pon.
"Bedanya," ia menjelaskan, "adalah bungkus plastiknya. Kami menjual dua kali lebih banyak anggur
di dalam bungkus plastik ini. Anggur tersebut tampak lebih bagus." Ingat

contoh tentang anggur ini kali berikutnya Anda menjual barang Anda. Dengan kemasan yang tepat Anda mempunyai peluang yang lebih baik untuk mengadakan penjualan – dan dengan harga yang lebih tinggi. Intinya adalah: semakin baik Anda dikemas, semakin besar penerimaan publik yang akan Anda dapatkan. Besok, amati siapa yang tampak mendapat respek paling besar dan sambutan di restoran, di atas bus, di lobi yang sesak, di toko, dan di tempat kerja. Orang memandang orang lain, membuat penimbangan cepat dan kerap tanpa sadar, dan kemudian memperlakukannya sesuai dengan hasil penimbangannya. Kita memandang beberapa orang dan berespons dengan sikap "Hai, Mac." Kita memandang orang yang lain dan berespons dengan perasaan "Ya, Tuan."

Ya, penampilan orang benar-benar berbicara. Penampilan orang yang berbusana apik mengatakan
hal-hal yang positif. Penampilannya mengatakan kepada orang banyak, "Ini dia orang yang penting:
pandai, berhasil, dan dapat diandalkan. Orang ini dapat dihormati, dikagumi, dipercaya. Ia menghor-
mati dirinya sendiri, dan saya menghormatinya. Penampilan orang yang berantakan mengatakan
hal-hal yang negatif. Penampilannya mengatakan, "Ini dia orang yang tidak berhasil. Ia ceroboh, tidak
efisien, tidak penting. Ia cuma orang biasa. Ia tidak perlu diperlakukan secara khusus. Ia biasa diper-
mainkan." Ketika saya menekankan "Hormati penampilan Anda" di dalam program pelatihan, saya selalu mendapat pertanyaan: "Penampilan memang penting, tetapi bagaimana Anda mengharapkan saya dapat
memilih jenis pakaian yang benar-benar membuat saya merasa benar dan yang menyebabkan orang lain
menghormati saya?" Pertanyaan itu membingungkan banyak orang. Pertanyaan ini mengganggu saya untuk waktu yang lama. Akan tetapi jawabannya sebenarnya sederhana:

Bayar dua kali lebih banyak dan beli setengahnya. Hafalkan jawaban ini. Kemudian, praktekkan. Terapkan jawaban ini pada topi, setelan, sepatu, kaus kaki, jas – semua yang Anda kenakan. Sejauh berkepentingan dengan penampilan, kualitas jauh lebih penting dibandingkan kuantitas. Ketika Anda mempraktekkan prinsip ini, Anda akan menaruh respek baik kepada diri Anda sendiri maupun kepada orang
lain karena Anda akan menanjak cepat. Dan Anda akan mendapatkan diri Anda sebenarnya menghemat ketika Anda membayar dua kali lebih banyak dan membeli setengah saja, karena:

1. Pakaian Anda akan awet lebih dari dua kali hbih lama karena lebih dari dua kali lebih bagus, dan biasanya akan memperlihatkan "kualitas" selama masih bertahan.

2. Model yang Anda beli akan bertahan lebih lama. Pakaian yang lebih baik selalu demikian.
3. Anda akan mendapatkan nasihat yang lebih baik. Toko pakaian yang menjual setelan dari kelas
   yang lebih baik biasanya jauh lebih tertarik untuk membantu Anda menemukan pakaian yang benar-
   benar tepat, daripada mereka yang menjual setelan murah.

Ingat: penampilan Anda berbicara kepada Anda dan berbicara kepada orang lain. Pastikan penampilan Anda mengatakan: "Ini dia orang yang menghormati dirinya sendiri. Ia orang penting. Perlakukan dia sebagai orang penting." Anda mendapatkan kesan dari orang lain – tetapi yang lebih penting, Anda mendapatkannya dari diri sendiri – untuk membuat penampilan diri yang terbaik. Anda adalah sebagaimana apa yang Anda piker mengenai diri Anda. Jika penampilan Anda membuat Anda berpikir Anda inferior, Anda pun menjadi inferior. Jika penampilan Anda membuat Andaberpikir kecil, Anda pun menjadi kecil. Tampil terbaik dan anda pun akan berpikir dan bertindak dengan cara Anda yang terbaik. Pikirkan pekerjaan Anda penting. Ada sebuah kisah yang sering disampaikan mengenai sikap tiga orang tukang batu terhadap pekerjaan. Kisah ini klasik.Ketika ditanya, "Apa yang sedang Anda kerjakan?" tukang batu pertama menjawab, "Menyusun bata." Yang kedua menjawab, "Menghasilkan enamratus rupiah per jam." Dan yang ketiga berkata, "Saya? Saya sedang membangun katedral terbesar didunia." Kisah ini memang tidak memberitahu kita apa yang terjadi dengan ketiga tukang batu ini kemudian, tetapi apa menurut anda yang terjadi? Peluangnya adalah dua tukang batu pertama tetap menjaditukang batu. Mereka tidak mempunyai visi. Mereka tidak mempunyai respek atau hormat terhadap pekerjaan. Tidak ada di belakang mereka yang mendorong mereka maju menuju keberhasilan yang lebih besar. Akan tetapi, Anda boleh merasa pasti bahwa tukang batu yang mem-visualisasikan dirinya sedang membangun katedral terbesar tidak akan tetap menjadi tukang batu. Barangkali ia menjadi mandor, atau mungkin kontraktor, atau mungkin arsitek. Ia bergerak maju dan ke atas. Mengapa? Karena berpikir memang membuatnya begitu. Tukang batu ketiga mendengarkan saluran pikiran yang menunjukkan cara untuk mengembangkan diri di dalam pe-kerjaannya.

Cara berpikir tentang pekerjaan memberitahu banyak tentang seseorang dan potensinya untuk tanggung jawab yang lebih besar. Seorang teman yang mengoperasikan perusahaan seleksi personel mengatakan hal ini kepada saya belum lama berselang: "Satu hal yang selalu kami cari dalam menimbang pelamar pekerjaan untuk klien kami adalah bagaimana pelamar berpikir tentang pekerjaannya yang sekarang. Kami selalu terkesan jika kami mendapatkan bahwa pelamar berpikir bahwa pekerjaannya yang sekarang adalah penting, walaupun mungkin ada sesuatu mengenai pekerjaan itu yang tidak ia sukai. "Mengapa? Jawabannya sederhana: Jika pelamar merasa pekerjaannya yang

sekarang penting, kemungkinannya adalah ia juga akan bangga akan pekerjaannya yang berikutnya. Kami menemukan korelasi yang sangat erat antara respek seseorang terhadap pekerjaannya dan prestasi kerjanya." Seperti penampilan Anda, cara Anda berpikir mengenai pekerjaan mengatakan hal-hal mengenai diri Anda kepada atasan Anda, rekan sekerja dan bawahan sebenarnya, kepada semua orang dengan siapa Anda berhubungan. Beberapa bulan yang lalu saya menghabiskan waktu beberapa jam bersama seorang teman yang menjabat direktur personalia untuk sebuah pabrik peralatan. Kami berbicara mengenai "manusia pembangun." Ia menjelaskan "sistem audit personalianya" dan apa yang ia pelajari dari sistem tersebut.

"Kami memiliki sekitar 800 orang yang tidak produktif," ia memulai, "di bawah sistem audit personalia kami, saya bersama seorang asisten mewawancarai tiap karayawan setiap enam bulan sekali. Tujuan kami sederhana saja. Kami ingin mengeta hui bagaimana kami dapat membantu di dalam pekerjaannya. Kami pikir ini adalah kebiasaan yang bagus karena tiap orang yang bekerja dengan kami adalah orang penting, karena kalau tidak ia tidak akan termasuk di dalam daftar gaji. "Kami berhati-hati untuk tidak mengajukan pertanyaan yang bersifat langsung kepada karyawan. Kami mendorong karyawan untuk berbicara tentang apa saja yang ia inginkan. Kami bertujuan mendapatkan kesan dirinya yang jujur. Sesudah tiap wawancara kami mengisi formulir penilaian pada sikap karyawan bersangkutan terhadap aspek khusus pekerjaannya.

"Nah, inilah yang saya pelajari," ia melanjutkan. "Karyawan kami masuk ke dalam salah satu dari dua kategori, Kelompok A, dan Kelompok B, atas dasar bagaimana mereka berpikir mengenai pekerjaan mereka.

"Orang di dalam kelompok B berbicara terutama mengenai jaminan, rencana masa pensiun, kebijakan cuti sakit, waktu libur ekstra, apa yang kita lakukan untuk meningkatkan program asuransi, dan apakah mereka akan diminta untuk bekerja lembur bulan Maret yang akan datang seperti yang terjadi bulan Maret tahun lalu. Mereka juga berbicara banyak tentang segi yang tidak me-nyenangkan dari pekerjaan mereka, hal-hal yang tidak mereka sukai pada diri rekan sekerja, dan seterusnya. Orang di dalam Kelompok B dan ini meliputi hampir 80 persen dari semua personel yang tidak produktif memandang pekerjaan mereka sebagai semacam kejahatan yang perlu.Orang di dalam Kelompok A memandang pekerjaan mereka melalui kacamata yang berbeda. Mereka peduli mengenai masa depan dan menghendaki saran konkret mengenai apa yang dapat dilakukan untuk membuat kemajuan yang lebih cepat. Mereka tidak berharap kami memberi mereka apa saja kecuali kesempatan. Orang di dalam Kelompok A berpikir pada skala yang lebih luas. Mereka memberi saran untuk memperbaiki perusahaan. Mereka menganggap wawancara di kantor saya ini sebagai hal yang konstruktif. Akan tetapi orang Kelompok B sering merasa sistem audit personalia kami hanyalah untuk mencuci otak, dan mereka senang kalau wawancara sudah usai.

"Sekarang ada cara untuk mengecek sikap dan apa yang mereka maksudkan

dengan keberhasilan pekerjaan. Semua rekomendasi untuk promosi, kenaikan upaya, dan hak istimewa disalurkan kepada saya oleh atasan langsung karyawan bersangkutan. Hampir selalu orang dari Kelompok Allah yang direko-mendasikan. Dan kembali hampir tanpa kecuali, masalah datang dari kategori Kelompok B. "Tantangan terbesar di dalam pekerjaan saya," ia berkata, "adalah mencoba membantu orang pindah dari Kelompok B ke Kelompok A. Memang tidak mudah, karena sebelum seseorang berpikir bahwa pekerjaannya penting dan berpikir secara positif mengenai pekerjaannya, ia tidak dapat dibantu."

Ini adalah bukti konkret bahwa Anda adalah apa yang Anda pikir mengenai diri Anda, apa yang kekuatan pikiran Anda arahkan Anda untuk menjadi.

Berpikirlah bahwa Anda lemah, berpikirlah bahwa Anda tidak mempunyai apa yang dibutuhkan, berpikirlah bahwa Anda akan kalah, berpikirlah bahwa Anda adalah orang kelas dua – berpikirlah dengan cara ini dan Anda pun pasti gagal. Akan tetapi berpikirlah sebaliknya, Saya orang penting. Saya memilik apa yang dibutuhkan. Saya pelaksana kelas satu. Pekerjaan saya penting. Berpikirlah dengan cara ini, Anda pun langsung menuju keberhasilan.

Kunci untuk mendapatkan apa yang Anda inginkan terletak di dalam cara berpikir positif terhadap diri sendiri. Satu-satunya dasar riil yang dimiliki orang lain untuk menilai kemampuan Anda adalah tindakan Anda. Dan tindakan Anda dikendalikan oleh pikiran Anda. Anda adalah apa yang anda pikir mengenai diri Anda. Kenakan sepatu penyelia (supervisor) untuk sesaat dan tanyakan kepada diri sendiri mana orang yang akan Anda rekomendasikan untuk mendapat kenaikan gaji atau promosi:

1. Sekretaris yang, ketika eksekutifnya sedangkeluar kantor, menghabiskan waktu membaca majalah, atau sekretaris yang menggunakan waktu seperti ini untuk mengerjakan banyak hal kecil yang
membantu eksekutif tersebut menyelesaikan lebih banyak hal ketika ia kembali?
2. Karyawan yang mengatakan, "Oh, baiklah, saya selalu dapat memperoleh pekerjaan lain. Jika
mereka tidak suka cara saya bekerja, saya akan berhenti," atau karyawan yang memandang kritik se-
cara konstruktif dan dengan tulus berusaha melakukan pekerjaan yang berkualitas lebih tinggi?
3. Wiraniaga yang mengatakan kepada seorang pelanggan, "Oh, saya hanya melakukan apa yang diperintahkan. Mereka cuma menyuruh saya pergi dan melihat apakah Anda memerlukan sesuatu," atau
wiraniaga yang berkata, "Tuan Brown, saya di sini untuk membantu Anda"?
4. Mandor yang berkata kepada seorang karyawan, "Terus terang, saya tidak terlalu menyukai pekerjaan saya. Orang-orang di atas sana menjengkelkan saya. Saya tidak tahu apa yang mereka bicarakan dalam hampir separuh waktu mereka," atau penyelia yang berkata, "Anda harus sudah menduga adanya hal-

hal yang tidak menyenangkan dalam semua pekerjaan. Akan tetapi, saya jamin atasan kita cukup adil. Mereka akan bekerja bersama kita"?

Bukankah sudah jelas mengapa banyak orang tetap berada pada satu tingkat sepanjang hidup mereka? Cara berpikir mereka sendiri yang membuat mereka tetap berada di sana. Seorang eksekutif periklanan pernah berkata kepada saya tentang pelatihan tidak resmi yang diadakan di kantornya untuk "melatih" orang baru yang belum berpengalaman. "Sebagai kebijakan perusahaan," katanya, "kami merasa pelatihan awal yang terbaik adalah menugaskan orang muda yang biasanya kebetulan lulusan perguruan tinggi sebagai pengantar surat. Kami tidak melakukan ini karena kami merasa bahwa orang perlu empat tahun pendidikan universitas untuk membawa surat dari satu kantor ke kantor lain. Tujuan kami adalah memberi pendatang baru tersebut pemaparan maksimum pada bermacam hal yang harus
dikerjakan dalam pekerjaan periklanan. Sesudah ia mengetahui seluk beluknya, kami memberi tugas kepadanya.
"Kadang, walaupun kami sudah menjelaskan secara berhati-hati mengapa kami memintanya memulai di ruang pos, mereka merasa bahwa mengantar surat merendahkan mereka dan tidak penting. Jika ini yang terjadi, kami pun tahu kami sudah memilih orang yang salah. Jika ia tidak mempunyai visi untuk melihat bahwa menjadi pengantar surat adalah langkah yang perlu dan praktis menuju tugas yang penting, maka ia tidak mempunyai masa depan di dalam bisnis ini." Ingat, para eksekutif menjawab pertanyaan, Apa yang akan ia lakukan pada tingkat yang spesifik itu? dengan menjawab lebih dahulu pertanyaan, Apa jenis pekerjaan yang ia lakukan di tempat ia berada sekarang?

Berikut ini adalah beberapa logika yang sehat, langsung, dan mudah. Bacalah sedikitnya lima kali sebelum Anda melanjutkan:

Orang yang berpikir pekerjaannya penting
Mendapat isyarat mental tentang bagaimana
melakukan pekerjaannya dengan lebih
baik;
dan pekerjaan yang lebih baik berarti
Promosi lebih besar, uang lebih banyak,
prestise lebih besar, kebahagiaan lebih
besar.

Kita semua sudah melihat bagaimana anak-anak dengan cepat meniru sikap, kebiasaan, ketakutan, dan preferensi orangtua mereka. Entah itu pilihan makanan, perangai, agama dan pandangan politik, atau perilaku jenis lain, anak adalah cerminan hidup dari bagaimana orangtua atau pengasuhnya berpikir; karena ia belajar melalui meniru. Dan begitu pula orang dewasa! Orang terus

meniru orang lain sepanjang hidup. Dan mereka meniru pemimpin dan penyelia mereka; pikiran dan tindakan mereka dipengaruhi oleh orang-orang ini.
Anda dapat mengecek hal ini dengan mudah. Perhatikan teman Anda dan orang yang menjadi atasannya, dan perhatikan kesamaan dalam berpikir dan bertindak.

Berikut ini adalah beberapa cara teman Anda mungkin meniru atasannya atau teman sekerja yang lain:
pilihan kata dan tugas, cara ia merokok, beberapa ekspresi wajah dan perangai, pilihan pakaian, dan seterusnya. Ada banyak cara untuk meniru. Satu cara lain untuk melihat kekuatan peniruan adalah dengan mengamati karyawan dan membandingkan mereka dengan "Kepala." Ketika si Kepala gugup, tegang, khawatir, maka rekan dekatnya merefleksikan sikap yang serupa. Akan tetapi jika si Kepala tenang, merasa enak, begitu pula para karyawannya.
Intinya adalah ini: Cara kita berpikir mengenai pekerjaan kita menentukan bagaimana bawahan kita berpikir mengenai pekerjaan mereka. Sikap terhadap pekerjaan dari bawahan kita adalah cerminan langsung dari sikap kita sendiri terhadap pekerjaan. Baik sekali untuk diingat bahwa titik superioritas kita – dan kelemahan – tampak di dalam perilaku orang yang melapor kepada kita, sama seperti anak merefleksikan sikap orangtuanya. Pertimbangkan satu karakteristik dari orang yang berhasil: antusiasme. Pernahkah Anda memperhatikan bahwa orang bagian penjualan yang antusias di dalam sebuah toko serba ada membuat Anda, pelanggan, menjadi lebih bergairah akan barang yang ditawarkan? Atau pernahkan Anda melihat bagaimana seorang pendeta atau pembicara lain yang penuh semangat membuat para pendengarnya terjaga, siaga, dan antusias? Jika Anda mempunyai antusiasme, orang di sekeliling Anda juga akan memilikinya. Akan tetapi bagaimana orang mengembangkan antusiasme? Langkah dasarnya sederhana: Berpikirlah penuh antusias. Kembangkan di dalam diri Anda suatu perasaan optimistis dan progresif bahwa "ini hebat dan saya 100 persen menyokongnya." Anda adalah apa yang Anda pikirkan. Berpikirlah penuh antusiasme, maka Anda akan menjadi antusias. Untuk mendapatkan kerja yang berkualitas tinggi, antusiaslah mengenai pekerjaan yang Anda ingin selesaikan. Orang lain akan tertular antusiasme yang Anda bangkitkan dan Anda akan mendapatkan prestasi kelas satu. Akan tetapi jika, dengan cara yang negatif, Anda "menipu" perusahaan dalam uang belanja, suplai, waktu dan cara-cara picik lain, maka apa yang dapat Anda harapkan akan dilakukan oleh bawahan Anda? Biasakan datang terlambat dan pulang lebih cepat; maka apa menurut Anda yang akan dilakukan oleh "pasukan"? Dan ada satu insentif besar buat kita untuk berpikir benar mengenai pekerjaan kita sehingga bawahan akan berpikir benar mengenai pekerjaan mereka. Atasan kita mengevaluasi diri kita dengan mengukur kualitas dan kuantitas keluaran yang kita dapatkan dari orang yang melapor kepada kita. Mari kita lihat dengan cara ini: siapa yang akan Anda promosikan menjadi manajer penjualan – manajer penjualan cabang yang

para wiraniaganya melakukan pekerjaan yang superior, atau manajer cabang yang para wiraniaganya hanya mempunyai prestasi biasa saja? Atau siapa yang akan Anda rekomendasikan untuk mendapatkan promosi menjadi manajer produksi – penyelia yang departemennya memenuhi kuotanya, atau penyelia yang departemennya tertinggal di belakang? Di bawah ini adalah dua saran untuk membuat orang lain bekerja lebih banyak dari Anda:

1. Selalu perlihatkan sikap positif terhadap pekerjaan Anda sehingga bawahan Anda akan "menangkap" cara berpikir yang benar.
2. Sementara Anda mendekati pekerjaan Anda setiap hari, bertanyalah kepada diri sendiri, "Apakah saya layak dalam segala segi untuk ditiru? Apakah semua kebiasaan saya sebegitu rupa sehingga saya akan senang melihat kebiasaan tersebut pada diri bawahan saya?"

Beri Diri Anda Percakapan Pendek Pemberi Semangat Beberapa Kali Sehari

Beberapa bulan yang lalu seorang wiraniaga mobil menceritakan kepada saya tentang teknik yang menghasilkan sukses yang ia kembangkan. Tekniknya masuk akal. Bacalah. "Bagian besar dari pekerjaan saya, selama dua jam sehari," wiraniaga tersebut menjelaskan, "adalah menelepon calon pembeli untuk mengatur janji temu untuk demonstrasi. Ketika saya pertama kali mulai menjual mobil tiga tahun yang lalu, ini adalah masalah saya yang terbesar. Saya pemalu dan penakut, dan saya tahu suara saya terdengar demikian lewat telepon. Mudah bagi orang yang saya telepon untuk mengatakan, 'Saya tidak tertarik,' dan menutup telepon. "Setiap Senin pagi manajer penjualan kami mengadakan rapat penjualan. Rapat tersebut sangat bersemangat dan membuat saya merasa enak. Dan lebih dari itu, saya selalu tampak mengatur lebih banyak demonstrasi pada hari Senin dibandingkan pada hari lain. Akan tetapi, kesulitannya adalah hanya sedikit semangat hari Senin tersisa hingga hari Selasa dan hari-hari selebihnya pada minggu tersebut.
"Kemudian saya mendapat gagasan. Jika manajer penjualan dapat memberi semangat kepada saya, mengapa saya tidak dapat memberi semangat kepada diri saya sendiri? Mengapa tidak memberikan percakapan pendek pemberi semangat tepat sebelum saya mulai membuat percakapan telepon itu?
Hari itu, saya memutuskan untuk mencobanya. Tanpa mengatakan kepada siapa pun, saya berjalan keluar menuju taman dan mendapatkan sebuah mobil yang kosong Kemudian selama beberapa menit saya berbicara kepada diri saya sendiri. Saya mengatakan kepada diri saya sendiri, 'Saya penjual mobil yang baik dan saya akan menjadi yang terbaik. Saya menjual mobil yang bagus dan saya memberikan transaksi yang baik. Orang yang saya telepon memerlukan mobil itu dan saya akan menjualnya.'
"Nah, sejak awal sekali pemberian semangat kepada diri sendiri ini menunjukkan hasilnya. Saya merasa begitu enak sehingga saya tidak merasa

enggan menelepon calon pembeli. Saya malah ingin melakukannya. Saya tidak lagi pergi keluar dan duduk di taman dan memberikan percakapan pemberi semangat kepada diri saya sendiri. Akan tetapi saya masih menggunakan teknik tersebut. Sebelum memutar suatu nomor saya mengingatkan dalam hati bahwa saya adalah wiraniaga kelas satu dan saya akan mendapatkan hasil, dan saya benar-benar berhasil." Itu gagasan yang bagus sekali, bukan? Untuk berada di puncak, Anda harus merasa berada di puncak. Beri diri Anda percakapan pemberi semangat dan temukan berapa jauh lebih besar dan kuat yang Anda rasakan.

Belum lama ini, di dalam sebuah program pelatihan yang saya jalankan, tiap orang diminta berbicara selama sepuluh menit tentang "menjadi pemimpin." Salah seorang peserta memberikan presentasi yang menyedihkan. Lututnya benar-benar gemetar, dan tangannya bergetar. Ia lupa apa yang akan dikatakannya. Sesudah berbicara dengan ragu-ragu selama lima atau enam menit, ia duduk dengan benar-benar merasa kalah. Sesudah sesi tersebut saya berbicara kepadanya cukup lama untuk memintanya datang lima belas menit lebih awal pada sesi berikutnya.

Seperti yang dijanjikan, ia ada di sana lebih cepat untuk sesi berikutnya. Kami berdua duduk untuk mendiskusikan pembicaraan malam sebelumnya. Saya memintanya untuk mengingat sejelas mungkin apa yang ia pikirkan lima menit sebelum ia berbi cara di depan kelas. "Saya kira yang saya pikirkan hanyalah tentang bagaimana takutnya saya saat itu. Saya tahu saya akan membuat diri saya tampak bodoh. Saya tahu saya akan gagal. Saya terus berpikir, 'Siapa saya ini berani-beraninya berbicara tentang menjadi pemimpin?' Saya mencoba mengingat apa yang akan saya katakan, tetapi yang dapat saya pikirkan hanyalah mengenai kegagalan." "Di sanalah," saya menyela, "jawaban bagi masalah Anda. Sebelum Anda bangkit untuk berbicara di depan kelas, Anda memberi pukulan mental yang hebat. Anda meyakinkan diri sendiri bahwa Anda akan gagal. Tidak heran jika percakapan Anda tidak berhasil baik. Bukannya mengembangkan keberanian, Anda malah mengembangkan ketakutan.

"Nah, sesi malam ini," saya melanjutkan, "akan dimulai dalam waktu empat menit lagi. Inilah yang saya ingin agar Anda lakukan. Beri diri Anda percakapan pemberi semangat selama beberapa menit berikut ini. Masuklah ke ruang kosong itu di seberang sana dan katakan kepada diri Anda sendiri, 'Saya akan menyampaikan pembicaraan yang hebat. Saya punya sesuatu yang orang-orang itu perlu dengarkan dan yang saya ingin sampaikan.' Terus ulangi kalimat-kalimat itu secara paksa dengan penuh keyakinan. Kemudian masuklah ke ruang rapat dan sajikan pidato Anda sekali lagi." Saya berharap Anda berada di sana untuk mendengar perbedaannya. Percakapan singkat, tegas pemberi semangat yang disampaikan kepada diri sendiri itu membantunya me-nyampaikan pidato yang luar biasa. Pelajaran yang dapat diambil dari sini:

berikan semangat kepada diri sendiri. Jangan praktekkan tindakan menghukum dan mengecilkan diri sendiri.
Anda adalah apa yang Anda pikirkan mengenai diri Anda. Berpikirlah bahwa diri Anda lebih besar, maka Anda pun menjadi lebih besar. Setiap hari kita melihat orang yang setengah hidup yang tidak lagi dapat berpikir sendiri denganbaik. Mereka tidak mempunyai respek kepada diri sendiri untuk sebagian besar produk mereka yang paling penting – diri mereka sendiri. Orang-orang ini acuh tak acuh. Mereka nierasa kecil. Mereka merasa diri mereka bukan siapa-siapa dan karena mereka merasa begitu, maka mereka pun menjadi begitu.
Orang-orang yang setengah hidup tersebut perlu menilai diri mereka lebih besar. Mereka perlu menyadari bahwa bagaimana pun mereka adalah orang kelas satu. Mereka memerlukan kepercayaan yang jujur dan tulus kepada diri sendiri. Tom Staley adalah seorang pemuda yang sedang maju dengan cepat. Tom mempunyai suatu system pribadi yang disebut "Iklan 60-Detik Tom Staley." Ia selalu membawa iklan pribadinya ini ke mana-mana. Beginilah bunyi iklannya:
Tom Staley, perkenalkan ini Tom Staley – orang penting, benar-benar penting. Tom, Anda pemikir besar, jadi berpikirlah besar. Berpikir Besar mengenai Segalanya. Anda memiliki banyak kemampuan untuk melakukan pekerjaan kelas satu, jadi lakukanlah pekerjaan kelas satu.
Tom, Anda percaya akan Kebahagiaan, Kemajuan, dan Keberhasilan. Jadi: berbicaralah hanya tentang kebahagiaan, berbicaralah hanya tentang kemajuan, berbicaralah hanya tentang keberhasilan. Anda memiliki banyak pendorong, Tom, banyak pendorong. Jadi manfaatkan pendorong itu. Tidak ada yang dapat menghentikan Anda, Tom, tak satu pun.
Tom, Anda antusias. Biarkan antusias Anda terlihat. Anda tampak baik, Tom, dan Anda merasa baik. Tetaplah begitu. Tom Staley, Anda orang hebat kemarin dan Anda akan menjadi lebih hebat hari ini. Sekarang maju terus, Tom. Maju terus.
Menurut Tom iklannya ini membantunya menjadi orang yang lebih berhasil dan dinamis. "Sebelum saya mulai menjual diri saya kepada diri saya sendiri," ujar Tom, "saya pikir saya inferior dihadapan hampir semua orang. Sekarang saya menyadari bahwa saya memiliki apa yang diperlukan untuk menang dan saya pun menang. Dan saya selalu akan menang." Beginilah bagaimana mengembangkan iklan "Jual Diri Anda Kepada Diri Anda Sendiri." Pertama, seleksi kelebihan Anda, titik-titik superioritas Anda.
Bertanyalah kepada diri sendiri, "Apa saja kualitas diri saya yang terbaik?" Jangan malu-malu dalam menggambarkan diri Anda.Berikutnya, tuangkan titik-titik superioritas ini ke atas kertas dalam kata-kata Anda sendiri. Tuliskan iklan Anda kepada diri sendiri. Baca ulang iklan milik Tom Staley. Perhatikan bagaimana ia berbicara kepada Tom. Berbicara kepada diri sediri. Bersikap sangat langsung. Jangan pikirkan tentang siapa pun selain diri Anda

sebagaimana Anda menceritakan iklan Anda. Ketiga, praktekkan membaca iklan Anda keras-keras di ruang tertutup setidaknya sekali sehari.
Anda akan sangat terbantu jika melakukan ini di depan cermin. Ulangi iklan Anda dengan penuh tekad. Hangatkan diri Anda.Keempat, baca iklan Anda dalam hati beberapa kali setiap hari. Bacalah sebelum Anda menangani apa pun yang menuntut keberanian. Bacalah tiap kali Anda merasa tak bersemangat. Siapkan iklan tersebut di dekat Anda selalu – lalu gunakanlah.

Satu hal lagi. Banyak orang, barangkali mayoritas, mungkin memandang curiga pada teknik ini. Itu adalah karena mereka menolak untuk percaya bahwa keberhasilan datang dari pikiran yang dikelola dengan baik. Akan tetapi jangan terima penilaian dari orang biasa. Anda bukan orang biasa. Jika Anda ragu mengenai kekuatan dasar dari prinsip "jual-diri-Anda-kepada-diri-Anda-sendiri," bertanyalah kepada orang paling berhasil yang Anda kenal apa yang ia pikirkan tentang dirinya sendiri. Tanyakanlah kepadanya, dan kemudian mulailah menjual diri Anda kepada diri Anda sendiri.

Tingkatkan Cara Berpikir Anda, Berpikirlah Sebagaimana Orang Penting Berpikir

Meningkatkan cara berpikir berarti meningkatkan juga tindakan Anda dan ini menghasilkan sukses.
Inilah cara yang mudah untuk membantu membuat diri Anda lebih besar dengan berpikir sebagaimana orang penting berpikir. Gunakan formulir di bawah ini sebagai pedoman.
Patrikan di dalam pikiran Anda pertanyaan ini, "Apakah ini cara yang digunakan oleh orang penting?" Gunakan pertanyaan ini untuk membuat Anda menjadi orang yang lebih besar dan lebih berhasil.

Ringkasnya, ingatlah:
1. Tampil penting; ini membantu Anda berpikir penting. Penampilan Anda berbicara kepada Anda.
Percayalah penampilan ini mengangkat semangat Anda

Bagaimana saya berpikir?

DAFTAR PERIKSA

	Situasi	Bertanyalah kepada diri sendiri
1	Ketika saya cemas	Apakah orang penting khawatir mengenai hal ini? Atau merasa terganggu?
2	Gagasan	Apa yang orang penting

		akan lakukan jika ia mempunyai gagasan ini?
3	Penampilan saya	Apakah saya tampak seperti orang yang mem-punyai respek maksimum terhadap diri sendiri?
4	Bahasa saya	Apakah saya menggunakan bahasa orang yang berhasil?
5	Apa yang saya baca	Apakah orang penting akan membaca ini?
6	Percakapan	Apakah ini sesuatu yang akan didiskusikan oleh orang penting?
7	Ketika saya kehilangankesabaran	Apakah orang penting akan menjadi jengkel dengan apa yang membuat saya jengkel?
8	Lelucon	Apakah ini jenis lelucon yang akan disampaikan oleh orang penting?
9	Pekerjaan saya	Bagaimana orang penting menggambarkan pekerjaannya kepada orang lain?

dan membangun kepercayaan Anda. Penampilan Anda berbicara kepada orang lain. Pastikan penampilan Anda mengatakan, "Ini dia orang penting: pandai, berhasil, dapat diandalkan."

1. Berpikirlah pekerjaan Anda penting. Berpikirlah dengan cara ini dan Anda akan menerima isyarat mental tentang bagaimana melakukan pekerjaan Anda dengan lebih baik. Berpikirlah bahwa pekerjaan Anda penting, maka bawahan Anda akan berpikir bahwa pekerjaan mereka juga penting.
2. Beri diri Anda percakapan pendek pemberi semangat beberapa kali sehari. Kembangkan iklan "menjual-diri-Anda-kepada-diri-Anda-sendiri." Ingatkan diri Anda pada setiap kesempatan bahwa Anda adalah orang kelas satu.

Di dalam semua situasi kehidupan, bertanyalah kepada diri sendiri, "Apakah ini cara orang penting berpikir?" Kemudian taati jawabannya